Născut în 1930, fost comisar general al Planului şi preşedinte al Asigurărilor Generale ale Franței (Assurances Generales de France — AGF), MICHEL ALBERT a publicat mai multe eseuri de pedagogie economică şi socială: *Le Manifeste radical* (în colaborare cu Jean-Jacques Servan-Schreiber, Denoel, 1970), *Les Vaches maigres* (în colaborare cu Jean Ferniot, Gallimard, 1975), *Le Pari francais,* (Editions du Seuil, 1982), *Unparipour l'Europe,* (Editions du Seuil, 1983), *Crise, Krach, Boom* (în colaborare cu Jean Boissonnat, Editions du Seuil, 1988), *Capitalisme contre capitalisme* (Editions du Seuil, 1991).

în acord cu editorul francez, din prezenta versiune românească au fost eliminate patru capitole, care analizează cu lux de amănunte situația în domeniul financiar şi în acela al asigurărilor sociale din Franța şi din Germania. Am urmărit, astfel, redarea ideilor şi a tezelor de interes cu adevărat generale ale autorului francez. *(N. ed.)*

MICHEL ALBERT

CAPITALISM
CONTRA CAPITALISM

Traducere de
BOGDAN GHIU

HUMANITAS
BUCUREŞTI, 1994

h *5Z
^G> 25 *b*>O_yM>
, A
" ./^^^.^feiSşi^țC*^"": "^ST'SSBS'-' SK~ --^E»^E&- -
7î« să-mi *exprim aici ''' recunoştința prietenească față de JEAN-CLAUDE GUILLEBAND Şi ALEXANDRE DE JUNIAC.*
Această carte este şi opera lor.
M. A.

Coperta de
IOANA DRAGOMIRESCU **MARDARE**

MICHEL ALBERT
CAPITALISME CONTRE CAPITALISME
© Editions du Seuil, 1991
[1] Humanitas, 1994, pentru prezenta versiune românească
ISBN 973-28-0481-5
662338S

Introducere

Pentru prima oară în Istorie, capitalismul a învins, astăzi, cu adevărat. Pe toată linia. Problema e, în sfîrşit, rezolvată. Poate cea mai mare dintre problemele acestui veac.

•Victoria capitalismului a avut loc pe trei fronturi.-

*) ț Prima bătălie s-a dat în Anglia, prin Margaret Thatcher, şi în Statele Unite, prin Ronald Reagan. Â fost o bătălje_ internă împotriva intervenționismului etatistcare^ohw^arjiHisnnii^Fata de băcan şi fostul

actor deTrurTâuTnlaptuit, astfel, împreună prima *revoluție conservatoare* în materie de politică economică: revoluția *statului minimal.* Principiul cel mai vizibil al acestei revoluții: mai puține impozite pentru cei bogați^ Dacă cei bogați — şi, înainte de toate, capitaliştii — plătesc mai puține impozite, creşterea economică va fi cu atît mâi temeinică şi toată lumea va avea de profitat de pe urma ei. în 1981, în Statele Unite, guvernul federal preleva pînă la 75% din veniturile cele mai ridicate ale unui cetățean; în 1989, nivelul maxim al impozitelor scăzuse la 33%. în Marea Britanie, nivelul impozitării atinsese, sub guvernele laburiste, 98% din veniturile la capital.) O dată cu venirea la putere a lui Margaret Thatcher, acest procent maxim a scăzut pînă la 40%. Nici o altă reformă financiară nu s-a bucurat vreodată de mai multă popularitate în întreaga lume. în zeci de țări, ea a schimbat sensul raporturilor istorice dintre stat şi cetățeanjtyreme de două secole, presiunea fiscală nu încetase să crească, mai ales în țările dezvoltate. Această evoluție s-a inversat, astăzi, şi asistăm, dimpotrivă, la o cursă mondială de relaxare fiscală. Ceea ce reprezintă cu adevărat o revoluție!

"0) f~Cea de-a doua victorie a capitalismului a fost cu atît mai spectaculoasă cu cît a fost în acelaşi timp frontală, totală şi, mai ales, obținută fără luptă. De un secol, capitalismul era confruntat cu comunismul.. De aproape o jumătate de secol, această confruntare, ai cărei protagonişti principali erau Statele Unite şi Uniunea Sovietică, domina ansamblul relațiilor internaționale. La 9 noiembrie 1989, tinerii ger-

mani din Est care au îndrăznit să treacă peste zidul Berlinului erau exponenții a peste 300 de milioane de frustrați din țările comuniste ale Estului Europei. Frustrați de libertate, dar şi de supermagazine, adică de capitalism.

Cît despre cea de-a treia victorie, o bătălie de o sută de ore purtată în sudul Irakului_a fost de ajuns pentru a o repurta cu o mie la unu. T^T^SaTnle de toate, victoria îngemănată a forței şi a dreptului, victoria Statelor Unite, sprijinite de douăzeci şi opt de țări (dintre care opt, musulmane) şi susținute, la ONU, chiar şi de URSS şi de China comunistă. Este, totodată, victoria capitalismului asupra halucinațiilor unor populații private de dezvoltare economică de către dictaturile care le oprimăŢ^Punem rămăşag că, începînd din acest moment, soarta acestor populații este hotărîtă: într-o bună zi, mulțimile mințite de Saddam Hussein o vor lua pe acelaşi drum ca şi masele comuniste. Către capitalism.

*

^Această victorie a capitalismului plasează într-o lumină cu totul nouă *istoria* economică a lumii. îi transformă profund *geografia J*

Din clipa în care efectul de orbire, „noaptea siberiana" a comunismului, a fost risipit de luminile realului, *întregul nostru trecut* s-a rupt în două mari perioade iremediabil opuse:

— înainte de apariția capitalismului, de-a lungul întregii istorii, toate țările — inclusiv civilizațiile cele mai înfloritoare — semănau cu ceea ce, în zilele noastre, poartă numele de Lumea a Treia. Era o lume în care oamenii se năşteau în chip „natural", strict biologic, aproape ca animalele, şi mureau, în medie, înainte de împlinirea vîrstei de trei-

zeci de ani, victime ale foametei periodice, ale epidemiilor provocate de subalimentaţie şi ale imemorialei tiranii a Sacrului, adică a Puterii.

Franţa — ei bine, da, Franţa însăşi! —, cu toată agricultura ei atît de „bogată", a avut de îndurat, pînă în ajunul Revoluţiei din 1848, perioade întregi de foamete!

Era o lume a penuriei, preistoria economiei.

—) Funcţia istoticâjcu totul inedită a capitalismului a fost, timp de aproximativ trei sute de ani, aceea de a determina atenuarea penuriei, a foamei şi a tiraniei torturilor sacrificiale. Această revoluţie a început în ţările de tradiţie iudeo-creştină. Ea s-a răspîndit, s-a amplificat şi s-a accelerat, în ultima sută de ani, şi în Extremul orient, întemeindu-se, pretutindeni, pe acelaşi sistem instituţional cu bază trinitară: *capitalis-*

mul, adică libera stabilire g^greţurUor pe piaţăji libera proprietate asupra mijloaceloF^^oduclieJfin voi da altă definiţie, consBerîncT că aceste doua rînduri exprimă esenţialul); drepturile omului, începînd cu libertatea conştiinţei; evoluţia progresivă către separaţia puterilor şi democraţia^

După vechea şi îndelungata epocă a penuriei permanente, cea nouă, a dezvoltării economice, se află abia la început. Prin prisma întreitei victorii istorice a capitalismului, vedem conturîndu-se — mai mult, relieflndu-se cît se poate de distinct — cele două mari dimensiuni ale *geografiei* economice a lumii *A*

în primul rînd, după ce a atîrnat, timp de două decenii, ca o sabie a lui Damocles, deasupra capetelor noastre, problema aprovizionării cu petrol — adică problema oxigenului vieţii noastre economice — este, în clipa de faţă, reglată fizic pentru multă vreme. întrebarea nu mai este dacă vom avea suficient petrol, ci la ce preţ şi dacă nu cumva împrăştiem prea mult în atmosferă. Noua geografie energetică va fi mai puţin una a forajelor petroliere şi mai mult aceea a energiilor alternative şi a mijloacelor de luptă împotriva poluării.

Cu mult mai importantă este, însă, dispariţia ca atare a conţinutului noţiunii de „Lume a Treia", o dată cu încheierea războiului rece. Atîta vreme cît comunismul îndrăznea să sfideze capitalismul chiar pe terenul acestuia, acela al eficienţei economice, puteam, prefăcîndu-ne a crede în ea, să vorbim de tripartiţia: ţări capitaliste — ţări comuniste — Lumea a Treia.

Să nu uităm că Hruşciov nu trezise mirarea nimănui atunci cînd declarase, în 1960, de la tribuna Naţiunilor Unite, că, în anul 2000, economia sovietică va ajunge din urmă economia Statelor Unite! Pînă nu cu multă vreme în urmă, sute de universităţi din întreaga lume continuau să predea astfel de inepţii.

Acum, cînd măştile au căzut şi cu toţii am putut constata la faţa locului înapoierea lamentabilă a economiilor comuniste, trebuie, evident, să le plasăm în aceeaşi categorie cu celelalte ţări subdezvoltate. Astfel încît vechea tripartiţie cedează locul unei simple dualităţi: de o parte, ţările dezvoltate sau cu un ritm rapid de dezvoltare, care sînt, toate, ţări capitaliste; de cealaltă parte, ţările subdezvoltate, adică ţările sărace. Expresia „Lumea a Treia" nu mai are literalmente nici un sens. (| Instaurarea capitalismului într-o ţară nu este, fireşte, suficientă pen-

\tru ca țara cu pricina să se înscrie pe calea dezvoltării economice. Mai *f* este nevoie şi de un minimum de reguli şi, deci, de un stat eficient şi } necorupt. Există, desigur, săraci — şi chiar, aşa cum vom vedea, de

I .

multe ori, din ce în ce mai săraci — şi în unele țări capitaliste dintre cele mai avansate, în special în Statele Unite.]Să notăm, totuşi, în treacăt, un amănunt: obezitatea reprezintă, cu siguranță, o problemă națională de sănătate în Statele Unite, însă, acolo, obezi sînt cei săraci...

Iată, deci, lista ţărilor capitaUgte dezvoltate sau care au un ritm rapid de dezvoltare:

— America de Nord, inclusiv Mexicul şi Chile, atît de impetuoase în noul lor avînt;

— totalitatea țărilor Europei occidentale, indiferent dacă fac parte din CEE (Comunitatea Economică Europeană) sau din AELS (Asociația Europeană a Liberului Schimb);

— Japonia şi noile țări industrializate (NTI) din Asia: Thailanda, Coreea de Sud şi ceilalți „dragoni", Taiwan, Hong Kong şi Singapore.

Atît! ^ . ^

Lista aceasta va suscita, desigur, multe(wiectii. De pildă:

A — De ce să nu aşezăm Arabia Saudită şi Emiratele Arabe Unite în rîndul țărilor capitaliste dezvoltate, de vreme ce sînt atît de bogate? Pentru simplul motiv că bogăția lor nu este cîştigată pe piață, ci extrasă din sol. Ceea ce, de altfel, le-a şi scutit pînă în clipa de față să se supună regulilor democrației şi ale separării puterilor.

'-) — De ce să opunem Mexicul, celorlalte țări din America Latină? Pentru că el este cel care s-a detaşat, în ultimii ani, de ele, deschizîndu-şi economia spre schimburile internaționale şi mergînd, chiar, pînă la încheierea unui acord de liber schimb cu Statele Unite. Şi Chile se îndepărtează de modelul latino-american, după ce a decis să-şi supună economia legilor pieței. Aceasta în vreme ce, în celelalte țări ale Americii Latine, majoritatea averilor continuă să se constituie în afara regulilor jocului capitalist, dat fiind că ocolesc legile concurenței şi pe cele ale economiei de piață. Ceea ce are drept consecință menținerea acestor țări sub jugul inflației şi al subdezvoltării.

-/ — De ce nu figurează şi Africa de Sud pe această listă? Pentru că acolo, democrația duce la înlocuirea apartheidului social cu un adevărat apartheid economic. Dar, pentru că tot a venit vorba de Africa, nu este prea bine cunoscut faptul că pe acest continent al nefericirii există o țară care, de mai mulți ani, se străduieşte să arunce o punte între Africa de Nord şi Europa de Sud; este vorba de Maroc.

Stupefiantă, această simplificare a unei lumi despre care se credea că se îndreaptă spre o complexitate din ce în ce mai mare! Noua geografie economică mondială se dovedeşte, dintr-o dată, a fi cea mai

simplă, se dovedeşte a fi binară. Maniheismul ei nu este, oare, intolerabil?

Cu atît mai mult, cu cît situația de hegemonie — mai mult: de monopol — de care se bucură, astăzi, capitalismul ca sistem este absolut străină de natura lui. Căci, aşa cum am mai spus, capitalismul

are drept principiu de bază piața, concurența, adică. Iată-1, însă, ajuns atît de puternic, atît de triumfător încît nu mai are concurent.

Din cauză că victoria lui este totală, el şi-a pierdut propria oglindă şi modalitățile proprii de punere în valoare. Nici democrația, nici liberalismul şi nici capitalismul nu au experiența monopolului: cum să administrezi ceea ce nu este contestat?

*

Mai curînd decît să ne hazardăm în tot felul de ipoteze, să aruncăm o privire la răspunsurile concrete oferite, în diferite țări capitaliste, unor probleme precise. în chip, poate, arbitrar, m-am oprit la zece astfel de probleme, deosebit de interesante prin varietatea răspunsurilor care le sînt propuse, dar mai ales pentru că, în cazul fiecăreia în parte, se va putea observa că sistemul capitalist este departe de a fi omogen, că, dimpotrivă, el s-a diferențiat în două mari modele ce se înfruntă: „capitalismul contra capitalismului".

1. Imigrația

Imigrația va constitui, poate, în secolul al XXI-lea, cel mai important subiect de dezbatere politică în majoritatea țărilor dezvoltate. Acest subiect îi interesează în cea mai mare măsură pe capitalişti, întrucît mîna de lucru imigrată revine aproape întotdeauna mai ieftin, la randament egal, decît mîna de lucru națională. Fapt care explică, probabil, de ce Statele Unite, după ce au practicat, vreme îndelungată, o politică restrictivă în ceea ce priveşte procentele de imigrare, au devenit, în clipa de față, una din țările din ce în ce mai deschise imigrării, şi mai ales aceleia de origine latino-americană. Astfel, o lege din 1986 a permis legalizarea situației a 3 milioane de clandestini, iar o altă lege, din 1990, prevede mărirea imigrației legale de la 470 000 la 700 000 anual începînd din 1995. Şi aceasta în vreme ce mecanismele integratoare ale *melting* poMilui au cedat locul unei neotribalizări a grupurilor alogene, ai căror membri nu îşi pun atît problema de a deveni adevărați americani, cît pe aceea de a-şi consolida propria „identitate culturală".

De ce rămîne Japonia capitalistă o țară atît de închisă? Densitatea demografică constituie, cu siguranță, un factor esențial, dar nu singurul. Modul în care această țară îi tratează pe imigranții coreeni sau filipinezi ar fi de neimaginat în Statele Unite. Cum tot atît de neimaginat ar fi, în Japonia, sondajul conform căruia un american din doi doreşte ca şeful de stat major interarme, generalul Colin Powell, un negru, să devină vicepreşedinte.

După exemplul Statelor Unite, Anglia acordă cu uşurință un statut de cvasicetățenie indienilor şi pakistanezilor imigrați. Nimic asemănător, însă, în Germama, unde dreptul sîngelui determină apartenența la națiune, iar o lege din 1990 privilegiază omogenitatea culturală germană: germanii simt o datorie de solidaritate față de toate populațiile de limbă germană, însă nu pot concepe integrarea imigranților turci...

Model luiglo-saxonj, de o parte, model germano-nipon\ de cealaltă.

2. Sărăcia

Adeseori asociată imigrației, sărăcia este una dintre acele probleme prin care țările capitaliste se deosebesc cel mai profund unele de altele. Ca reprezentări şi ca organizare. Ce este un om sărac? în majoritatea

societăților umane şi a epocilor istorice, săracul a fost cel mai adesea tratat ca un ins neisprăvit, care nu este bun de nimic, un ratat, un leneş, un suspect, ba chiar un vinovat. Care este, astăzi încă, țara ai cărei privilegiați ai locului de muncă să nu manifeste tendința de a vedea în şomer, dacă nu un leneş incorigibil, atunci cel puțin un ins căruia îi lipseşte curajul tle a se adapta la condițiile oferite de piața muncii? Căci aceasta este, în orice caz, opinia cel mai larg răspîndită în țările capitaliste cele mai dezvoltate, precum Statele Unite şi Japonia.

Urmarea: nici una dintre aceste două țări nu s-a dotat — şi nici măcar nu intenționează s-o facă! — cu un sistem de protecție socială comparabil cu acelea instituite în Europa cu aproape jumătate de secol în urmă, într-o epocă în care venitul nostru pe locuitor era inferior cu două treimi sau cu trei sferturi aceluia al americanului sau al japonezului din ziua de azi.

De unde diferența aceasta atît de radicală în modul de organizare a societăților? Probabil din faptul că o anumită tradiție europeană îl consideră pe cel sărac mai curînd victimă decît vinovat, şi aceasta într-o percepție multidimensională ce însumează ignoranța şi lipsa de mijloace, disperarea personală şi neputința socială.

INTRODUCERE

11

Vom mai putea continua să ne plătim protecția socială? Problema aceasta se pune pretutindeni, din moment ce cei doi giganți ai capitalismului mondial o evită. în Franța, ea se pune cu mai multă acuitate decît oriunde.

3. Este securitatea socială favorabilă dezvoltării economice?

Această problemă o implică pe precedenta şi constituie într-o tot atît de mare măsură subiect de controversă. Pentru capitaliştii reaganieni şi thatcherieni, răspunsul este evident negativ: nimic mai potrivit decît securitatea socială pentru a crea o mentalitate de asistat care favorizează lenea şi lipsa de răspundere. De notat, totuşi, că, în ciuda a zece ani de eforturi, Doamna Thatcher nu s-a putut, practic, atinge de Serviciul Național de Sănătate. în ceea ce-i priveşte pe capitaliştii japonezi, aceştia consideră că securitatea socială nu intră în atribuțiile statului, ci în ale întreprinderii... cu condiția ca aceasta să fie îndeajuns de bogată pentru a-şi putea permite să le ofere salariaților ei, ceea ce nu prea este cazul în PME (întreprinderi mici şi mijlocii). Asupra acestui punct, capitalistul japonez este de acord, chiar dacă întreprinderea lui finanțează asigurări sociale facultative,

în schimb, în zona alpină, în Benelux şi în Scandinavia, securitatea socială este în mod tradițional considerată de toată lumea drept o urmare firească a progresului economic, ba chiar, nu de puțini, drept o instituție favorabilă dezvoltării economice: sub un anumit prag de sărăcie, cel exclus devine irecuperabil. Din această cauză, țările europene cele mai dezvoltate (Germania, Franța, Marea Britanie, Olanda, Danemarca) garantează un venit minim.

Aceasta este tradiția pe care trebuie să se sprijine politicienii pentru a cîştiga în alegeri. însă polemicile au început, în special în CEE, unde securitatea socială începe să fie tot mai mult considerată drept o povară pentru cheltuielile generale ale economiilor naționale şi, prin urmare, pentru competitivitatea lor. Pînă şi în Suedia, faimosul „model

suedez" a fost, din acest motiv, recuzat chiar de către guvernul social-democrat.

Invers, o fracțiune tot mai mare (dar minoritară, încă) a populației americane consideră absența securității sociale din ce în ce greu de suportat.

Pretutindeni, în clipa de față, logica proprie capitalismului intră în conflict, într-un fel sau altul, cu logica protecției sociale.

4. Ierarhia salariilor

Apriori, aceasta constituie o pîrghie de o eficacitate de neînlocuit în logica proprie capitalismului. Dacă dorim ca muncitorii să muncească, trebuie'să-i plătim conform randamentului individual — şi basta! La fel trebuie procedat şi în ceea ce priveşte angajările şi concedierile. Unul dintre principalii asigurători americani a devenit celebru grație „tabelului de Crăciun", în care el a înscris numele tuturor colaboratorilor săi, ca şi evaluarea a ceea ce fiecare în parte îl costă şi îi aduce ca beneficiu; după care el trage concluziile ce se impun. Pentru sufletele mai sensibile, să adăugăm că faptul acesta nu jigneşte pe nimeni. De altfel, o dată cu declanşarea revoluției conservatoare anglo-saxone, la începutul anilor '80, decalajele dintre venituri — care, pe termen lung, erau în curs de reducere în toate țările dezvoltate, în perioada cînd intervenționismul etatist şi protecția socială continuau să fie considerate indicii de progres — au început din nou să crească în Statele Unite, în Anglia şi în multe țări care urmează exemplul anglo-saxon. Este mai cu seamă cazul Franței, unde majoritatea consideră că, pentru ridicarea competitivității economice, ierarhia veniturilor trebuie lărgită.

în alte țări capitaliste, din contră, întreprinderile se străduiesc să mențină ierarhia salariilor între nişte limite adesea foarte înguste. Este cazul Japoniei, unde toate deciziile, inclusiv fixarea remunerărilor, sînt luate colectiv, iar patriotismul de întreprindere constituie un factor de mobilizare mai puternic decît salariul. La fel stau lucrurile în toate țările pe care Ie voi desemna sub numele de „țări alpine" (Elveția, Austria, Germania). însă, în toate aceste țâri, tradiția începe să fie puternic contestată. în interiorul profesiunilor şi al întreprinderilor, adevărate conflicte îi opun pe tinerii nerăbdători să se afirme, vechilor şefi ce refuză să cedeze din prerogative.

5. *Fiscalitatea trebuie să încurajeze economisirea sau contractarea de datorii?*

în Franța, opinia publică continuă să se pronunțe în favoarea economisirii, chiar dacă se economiseşte din ce în ce mai puțin.

în Germania şi în Japonia, economisirea este considerată o virtute națională pe care fiscalitatea o încurajează cît poate mai mult. Acestea sînt țări-furnică prin excelență. Dimpotrivă, Statele Unite sînt țară-greiere. Simbolurile succesului personal se exprimă prin semne exterioare de bogăție, mai ales după declanşarea „noii revoluții conservatoare".

De aceea, în Statele Unite, fiscalitatea încurajează contractarea de datorii: de ce să te privezi, dacă, cu cît te îndatorezi mai mult, cu atît plăteşti mai puține impozite?

Rezultatele sînt impresionante: în anii '80, procentul pe care îl reprezintă economiile din veniturile disponibile ale familiilor a scăzut de la peste 13% la numai 5%, în Statele Unite, şi de la 7% la sub 3%, în Marea Britanie.

în acest domeniu — fundamental pentru viitorul oricărei naţiuni —, modelul anglo-saxon se opune radical modelului germano-nipon. De mulţi ani, Statele Unite şi Marea Britanie sînt finanţate de Japonia şi Germania. De ce? Pentru că procentul de economii familiale a fost, în ultimii zece ani, *de două ori* mai ridicat în Germania şi în Japonia decît în Statele Unite şi în Marea Britanie.

Este evident că o astfel de diferenţă nu se poate menţine pe termen lung. Una dintre sfidările cele mai redutabile ale capitalismului anglo-saxon va fi aceea de a-şi convinge alegătorii că trebuie să reînveţe să economisească, precum în vremurile de aur ale puritanismului. Ce muncă! Cu atît mai mult cu cît — aşa cum vom vedea —, diferenţa aceasta sintetizează cauzele şi efectele cele mai profunde ale conflictului dintre cele două capitalisme.

6. Este preferabil să avem mai multă reglementare şi mai mulţi funcţionari care să o pună în aplicare, sau mai puţină reglementare şi mai mulţi avocaţi care să facă procese?

întotdeauna şi pretutindeni, capitaliştii care reuşesc, cei care realizează profituri, se revoltă împotriva reglementărilor. Vreme de aproape o jumătate de secol, însă, vocea lor nu a reuşit să se facă auzită: intervenţionismul etatist înflorea aproape peste tot, şi în special în Anglia laburistă, unde a provocat şi a popularizat reacţia thatcheriană. De atunci, însă, dereglementarea a devenit un adevărat articol de credinţă, primul punct din credo-ul neoconservator.

în clipa de faţă, această problemă suscită două tipuri opuse de polemică.

în Anglia şi în Statele Unite, s-a observat că, mai ales din cauza dezorganizării transportului aerian şi a falimentului caselor de economii, principalii beneficiari ai dereglementării sînt, cel mai.adesea, avocaţii, acei *lawyers* care nu reprezintă, *cd* în tradiţia europeană continentală, o profesiune liberală ci una comercială şi care alcătuiesc o adevărată industrie a procedurii aflate într-o asemenea expansiune, în-

cît, astăzi, în Statele Unite, numărul de *lawyers* îl depăşeşte pe acela *defarmers.*

Pentru japonezi, în schimb, a intenta un proces este tot atît de dezonorant cu a consulta un psihanalist... Şi germanii, care au, cum se ştie, simţul disciplinei, preferă reguli cît mai precise. însă dreptul comunitar al CEE este, în esenţă, inspirat de ideologia dereglementării, iar parlamentarii încep, deja, să protesteze împotriva pierderii lor de prerogative.

Şi în acest domeniu, polemica nu se află decît la început.

7. *Banca sau bursa ?*

Teoria liberală demonstrează că numai libertatea de mişcare a capitalurilor total deschise concurenţei poate asigura o repartizare optimă a resurselor necesare dezvoltării întreprinderilor. Multă lume deduce de aici că regresiunea rolului băncilor în distribuirea creditului repre-

zintă un factor de eficiență. în 1970, „cota de intermediere", adică, în mare, partea ce revine băncilor în finanțarea economiei americane era de 80%; în 1990, ea a scăzut la 20%. Această prăbuşire spectaculoasă are drept contrapondere o extraordinară expansiune a piețelor de creanțe şi de valori imobiliare, adică, simplificînd la maximum, înlocuirea băncii de către bursă. întregul neocapitalism anglo-saxon se bazează^ pe această preferință, care este susținută şi în cadrul Comisiei de la Bruxelles de către vicepreşedintele acesteia, Sir Leon Brittan.

Capitalismul țărilor alpine (şi veți fi de acord că vîrful cel mai înalt al Alpilor este Fuji-Yama!) se întemeiază pe ideea contrară. în ceea ce o priveşte, Franța ezită. Lupii tineri şi bătrînii acționari formează, aici, partidul anglo-saxon. Iar şefii de întreprinderi, reuniți în Institut de l'entreprise, organism independent înrudit cu Centrul Național al Patronatului Francez (CNPF), au adoptat o poziție dintre cele mai alpine („Strategia întreprinderilor şi acționariatul", ianuarie 1991).

Pentru capitaliştii autentici, problema este, într-adevăr, vitală. Căci nu există decît două căi oneste de îmbogățire: să fii competitiv fie în producție, fie în speculație. Economiile care privilegiază banca în detrimentul bursei oferă mai puține posibilități de îmbogățire rapidă. Numai aceia pe care acest lucru nu îi interesează pot evita adoptarea unei poziții tranşante.

Banca sau bursa — aceasta va fi marea dezbatere din Statele Unite. Temîndu-se de falimentul unui sistem bancar învechit, închistat şi

aflat în pragul insolvabilității, administrația Bush a procedat la o reformă inspirată din exemplul european şi în particular din cel alpin.

8. Cum trebuie repartizată puterea într-o întreprindere între acționari, pe de o parte, şi manageri şi personal, pe de altă parte ?

Această problemă, legată de precedenta, a preschimbat nu puține săli de consiliu de administrație în adevărate cîmpuri de luptă. Cunosc unele unde acționarii nu tolerează decît un secretar alături de preşedinte, altele unde managementul şi acționariatul se înfruntă de la egal la egal şi, în sfîrşit, altele unde managerii sînt cei care-i aleg pe acționari, nu invers!

în jurul acestei frontiere a puterii în interiorul întreprinderii, războiul nu încetează să ia amploare şi să se intensifice. Miza o constituie însăşi natura întreprinderii. Este aceasta o simplă marfa de care proprietarul şi acționarul dispun în mod liber (modelul anglo-saxon)? Sau, dimpotrivă, este vorba de un fel de comunitate complexă în cadrul căreia puterile acționarului sînt contrabalansate de puterile managementului, acesta cooptat, la rîndul lui, în mod consensual de către bănci şi, mai mult sau mai puțin explicit, de către personal (modelul germano-nipon)?

9. Care trebuie să fie rolul întreprinderii în materie de educație şi de formare profesională?

Răspunsul anglo-saxon este: cît mai mic cu putință. Din două motive: constituie o cheltuială imediată făcută în vederea unui randament pe termen lung. Or, nu mai este timp să se lucreze pe termen lung, profiturile trebuie maximalizate cît mai rapid. Apoi, este vorba de o

investiție mult prea nesigură, avînd în vedere instabilitatea mîinii de lucru, care, însă, nu face decît să traducă o bună funcționare a „pieței muncii".

Răspuns perfect opus de partea germano-niponă, unde se depun, din contră, eforturi de promovare profesională a tuturor salariaților în cadrul unei politici de gestionare previzională a cadrelor care vizează să asigure, pe cît posibil, armonia socială şi eficiența economică. Dar cîte discuții, şi aici, între — pe de o parte — cei care solicită să le fie plătită la maximum experiența pe care au acumulat-o în alte întreprin-

deri şi — de cealaltă parte — cei care se aruncă pe brancardele tradiției sociale!

Pornind de la acest exemplu concret, putem extrapola în mai multe direcții: tradiția anglo-saxonă atribuie întreprinderii o funcție precisă şi specifică: aceea de a obține profit; tradiția Europei continentale şi a Japoniei îi atribuie o funcție mult mai lărgită, care merge de la crearea de locuri de muncă pînă la competitivitatea națională.

10. Un sector-tip al controversei: asigurările

Avînd în vedere că sînt expert în asigurări, această afirmație venită din partea mea traduce, poate, o deformare profesională. Nu cred, însă! Orice societatea capitalistă are nevoie, pentru a-şi consolida capacitățile de inovație şi competitivitatea, să-şi însoțească^ şi să-şi preceadă progresul de o dezvoltare a asigurărilor de tot felul. în plus, ceea ce opune cel mai profund cele două capitalisme este valoarea pe care fiecare parte o acordă prezentului şi, respectiv, viitorului. Or, totul îl îndeamnă pe asigurător să pună accentul pe viitor, căci meseria lui este tocmai aceea de a transporta resurse ale prezentului înspre viitor, făcîndu-le să dea roade.

Există, însă, cu privire la asigurări, două concepții aflate într-o opoziție din ce în ce mai fățişă. Prima — cea anjloj^saxonă^— vedgjta. acestea-o^implăjacţivitate de piaţă:, această concepție este puternic reprezentată la Bruxelles. Cea de-a doua atrage atenția asupra importan^y^adrulmji^tuji^ securității

mțr^rinderilQLşia^ejr^anelor particulare. Iar dacă aveți, cumva, impresia că această discuție nu vă priveşte este, poate, pentru că sînteți convinşi că nu veți suferi niciodată un accident de muncă şi nici nu veți avea nevoie, la bătrînețe, de un ajutor la domiciliu. Dar oare cine poate fi atît de sigur?...

Astfel se opun una alteia cele două paradigme întemeietoare ale asigurărilor: cea dintîi aparține lumii jocurilor financiare, a riscului individual, a aventurii negustoreşti şi a navigației de cursă lungă; cea de-a doua îşi are rădăcinile înfipte într-o preocupare pentru securitatea comunitară şi solidară şi se bazează pe această plasă de siguranță pentru a putea înfrunta mai uşor viitorul.

O adevărată caricatură a celor două modele de capitalism! Mi-o asum fără ezitare, conştient de faptul că, într-o epocă în care imperativele televiziunii ne obligă să tratăm orice problemă — oricît de complicată ar fi ea — în mai puțin de trei minute, trebuie să avem curajul

de a caricaturiza, adică de a simplifica, pe cît posibil, cît mai mult, exagerînd cît mai puțin.

*

Această rapidă trecere în revistă a celor zece exemple concrete prezintă, pare-se, un dublu interes.

Căci, privit din afară, plasat, aşa cum este în clipa de față, în pofida naturii sale intime, într-o poziție de monopol, capitalismul riscă să apară ca un monolit, ca un bloc al noului determinism care nu a făcut decît să ia locul determinismului marxist. Or, s-a văzut, este suficient, în fiecare caz în parte, să intri în concret pentru a constata că, dimpotrivă, capitalismul real, aşa cum este el trăit în diferite țări, nu aduce de la sine un răspuns unic, cea mai bună soluție la marile probleme ale societății. Din contră, capitalismul este multiplu şi tot atît de complex ca şi viața însăşi. El nu este o ideologie, ci o practică.

însă — a doua concluzie — această diversitate tinde, totuşi, spre o bipolarizare, spre gruparea în *două mari tipuri de capitalism de importantă comparabila jMrec^rS^mj^Smjaâ&a sâ.decidĂ~~-* Pentru"arputea avansa această idee era, însă, indispensabil să plec de la observarea nemijlocită a faptelor, căci, din punctul de vedere al teoriei liberale anglo-saxone, a cărei hegemonieveste, în clipa de față, aproape totală.— atîUnjnyiij^ —,

ceea ce tocmai am afirmat este pur şi simplu de neconceput. Pentru această gîndire nu poate, într-adevăr, să existe decît o singură logică, pură şi eficientă, a economiei de piață. Restul, tot ceea ce provoacă, în raționalitatea prețurilor, imixtiunea unor considerații de ordin instituțional, politic şi social nu reprezintă decît degenerare şi alterare.

Pentru această gîndire academică, Statele Unite constituie, în principiu, modelul de referință şi de eficiență unic. „Locul sfint".

în realitate, însă, lucrurile nu sînt — din fericire — atît de simple. Obiectivul principal al acestei căiți este tocmai acela de a demonstra că, pe lîngă modelul economic neoamerican, mai există şi altele care pot fi deopotrivă mai eficiente din punct de vedere economic şi mai echitabile din punct de vedere social.

Cum pot fi ele, însă, desemnate?

1. La o primă aproximare, există tentația de a opune *modelul „anglo-saxon", modelului „germano-nipon".*

Primul termen este, însă, un veşmînt cam larg; poate chiar prea larg: căci a include^Australia şi Noua Zeelandă în aceeaşi categorie cu

Anglia diatcheriană înseamnă a uita influența laburistă care continuă sarferieosebit de puternică în primele două țări; la fel, dacă ne referim la Canada, „frumoasa provincie", Quebec-ul, a înregistrat, în ultimii cincisprezece ani, o dezvoltare excepțională tocmai datorită faptului că s-a sprijinit pe instituții precum Casa de depuneri ori grupul Desjardins, care reprezintă exact contrariul a ceea ce caracterizează, în ultimii zece ani, modelul „anglo-saxon" în ansamblul lui.

Dar, înainte de toate, a aşeza Statele Unite şi Marea Britanie în aceeaşi categorie înseamnă a face abstracție de un fenomen fundamental: în Statele Unite, cum am văzut, nu există un regim generalizat de securitate socială, în vreme ce nici chiar Doamna Thatcher nu a reuşit să elimine din corpul social britanic sistemul de securitate deosebit de

bine pus la punct de care acesta dispune şi a cărui origine — să amintim acest lucru — urcă pînă la Bismarck şi nu doar pînă la Beveridge.

în ceea ce priveşte cel de-al doilea termen, „germano-nipon", acesta face referință la faptul că, de un secol încoace, japonezii sînt supranumiți „nemții Asiei", precum şi la acela că, în prezent, unele dintre cele mai mari întreprinderi germane şi japoneze se unesc ducînd la asocieri fără echivalent: Mitsubishi şi Daimler-Benz, Toyota şi Volkswagen, Matsushita şi Siemens.

Pe de altă parte, pe lîngă analogia sistemelor de finanțare şi a rolului social pe care îl deține întreprinderea, principalul element de apropiere dintre economiile germană şi cea japoneză îl constituie rolul motor al exportului. Nu se regăsesc, însă, în Germania, nici dualismul dintre marile întreprinderi şi micii întreprinzători şi nici rolul de excepție pe care îl îndeplinesc firmele de comerț japoneze. în sfîrşit, CEPII (Centrul de Studii Prospective şi de Informații Internaționale) care, de douăzeci de ani, studiază evoluția specializărilor industriale, subliniază că cele două cazuri, cele mai contrastante, le reprezintă tocmai Germania — care mizează pe stabilitatea punctelor sale forte (mecanică, material de transport şi chimie) — şi Japonia, caracterizată prin schimbarea rapidă a specializărilor, care a dus la dispariția treptată a textilelor, la conversiunea şantierelor navale şi la explozia producției de automobile şi a produselor electronice de larg consum.

Pe scurt, terminologia „model anglo-saxon" *versus* „model germano-nipon" nu ne este de folos decît dacă privim lucrurile de foarte departe.

2. Model american sau, mai exact, *model neoamerican.* Avînd în vedere că, în ciuda revoluției conservatoare inițiate de Doamna Thatcher, Marea Britanie nu are cum să nu se apropie de

Europa şi să nu se îndepărteze de America, sîntem nevoiți a considera că Statele Unite constituie un model economic în sine.

Cu atît mai mult după venirea la putere, în 1980, a lui Ronald Reagan. Căci, pînă în acel moment, începînd cu criza din anii '30, rolul crescînd al statului în materie economică şi socială, atît în Statele Unite, cît şi în Europa, nu făcuse decît să apropie formele de capitalism de pe cele două țărmuri ale Atlanticului în efortul comun de a face față sfidării comuniste.

Nicăieri, însă, în Europa nu a avut loc ceva asemănător revoluției reaganiene din Statele Unite, care a dus la edificarea unui nou model economic desemnat, de altfel, printr-un substantiv comun: *reaganomics.* Dificultățile cu care acest model se confruntă în interiorul Statelor Unite nu-i şterbesc cîtuşi de puțin strălucirea internațională. Acest fenomen deosebit de complex, în care factorii psihologici trec înaintea datelor strict economice, îl voi denumi *modelul neoamerican.*

3. Ajunşi în acest punct, întrebarea care se impune este aceea dacă există, cumva, şi un *model economic propriu-zis european. A priori,* totul pare a încuraja un răspuns pozitiv: Piața Comună există de peste treizeci de ani; unitatea europeană nu este nici politică, nici diplomatică, nici militară şi nici chiar socială, ci esențialmente economică; toată lumea vorbeşte despre ea ca despre un fapt împlinit sau aproape. Cu toate acestea, nu există, în Europa, un model economic omogen.

Modeh\l Marii Britanii este mai apropiat de cel al Statelor Unite decît de cel al Germaniei. Cel al Italiei, dominat de capitalismul familial, de slăbiciunea statului, de un deficit enorm al finanțelor publice şi de o surprinzătoare vitalitate a întreprinderilor mici şi mijlocii nu poate fi comparat cu nici un altul, decît, poate, cu acela al chinezilor din diaspora.

Nu s-a subliniat, apoi, îndeajuns cît de mult se aseamănă Franța şi Spania. Amîndouă împărtăşesc tradiții înrudite de protecționism, dirijism şi corporatism inflaționist. Amîndouă, după ce au avut de suferit de pe urma acestor arhaisme, s-au eliberat printr-o modernizare accelerată. Amîndouă continuă să plutească la confluența aceloraşi trei tendințe: o tradiție instituțională care, revigorată, le-ar putea apropia de țările alpine; un „aer american" care duce la înmulțirea creărilor de întreprinderi, a speculațiilor şi-a tensiunilor sociale proprii societăților dualiste; în sfîrşit, o „revenire a capitalului" de genul jcelei din Italia, o dată cu explozia averilor personale şi cu gloria marilor familii.

^

20

CAPITALISM CONTRA CAPITALISM

Iată motivele pentru care nu se poate vorbi, deocamdată, de existența unui „model european".

4. Există, cu toate acestea, un „nucleu dur" al Europei economice. El prezintă două aspecte:

— aspectul *alpin:* este „zona Deutsche Mark", care include Elveția şi Austria (fără a mai pune la socoteală Olanda). în aceste țări se pot întîlni elementele cele mai solide ale unui posibil contramodel european, opus modelului neoamerican, tot astfel cum nici o altă monedă nu a fost, de mai bine de o generație, gestionată într-o manieră mai diferită de cea a dolarului decît a fost marca germană;

— dacă, însă, privim lucrurile dintr-un unghi esențialmente social, *renan* pare a fi termenul cel mai potrivit.

Renan rimează cu *texan:* Texasul este imaginea exacerbată a Americii. Tot astfel, termenul *renan* concentrează trăsăturile caracteristice ale noii Germanii, care nu este de inspirație prusiana, ci chiar renană. A fost edificată la Bonn, şi nu la Berlin.

Pe malul Rinului, în stațiunea termală Bad-Godesberg, din apropiere de Bonn, acesta este locul unde social-democrația germană a decis, în cursul istoricului congres din 1959, să adere la capitalism, ceea ce era, la acea epocă, cel puțin surprinzător. Totuşi, nici urmă de ambiguitate, chiar de capitalism era vorba, din moment ce congresul sublinia „necesitatea de a proteja şi de a încuraja proprietatea privată asupra mijloacelor de producție" şi preconiza „libertatea concurenței şi libertatea întreprinderii". Denunțat, la vremea respectivă, de toate partidele socialiste ca o trădare, acest program a fost, încetul cu încetul, acceptat de toată lumea, dacă nu ca doctrină, cel puțin ca mod de comportare în contact cu realitatea.

Astfel încît Germania lui Helmut Kohl, moştenitoarea Germaniei lui Adenauer, a aceleia a lui Erhard şi chiar a lui Brandt şi Schmidt, ilustrează cît se poate de bine ceea ce de acum încolo, va trebui să numim *modelul renan de capitalism,* ale cărui reprezentări se pot întîlni nu doar de-a lungul fluviului european, din Elveția şi pînă în

Olanda, ci şi, în mare măsură, în Scandinavia şi, mai ales — cu diferenţele culturale inevitabile —, în Japonia.

*

Acum, toţi actorii sînt în scenă. Spectacolul poate să înceapă. Prăbuşirea comunismului scoate la iveală opoziţia dintre două modele de capitalism. Unul, cel „neoamerican", se bazează pe reuşita in-

dividuală şi pe profitul financiar rapid. Celălalt, cel „renan", are drept centru Germania şi prezintă numeroase asemănări cu cel din Japonia. Ca şi acesta din urmă, el pune accent pe reuşita colectivă, pe consens, pe preocuparea pentru termenul lung. Istoria ultimului deceniu ne arată că modelul „renan", model secund, care nu avusese pînă acum 'drept de identitate, este, cu toate acestea, deopotrivă mai echitabil şi mai eficient decît cel „neoamerican".

Victoria lui Helmut Kohl, în Germania, şi plecarea de la putere a lui Margaret Thatcher, în Marea Britanie, la sfîrşitul anului 1990, reprezintă două evenimente ce nu pot fi explicate numai prin împrejurări de politică internă. Dacă vom binevoi să privim ceva mai de la distanţă şi ceva mai de sus, *vom fi obligaţi să vedem în această coincidenţă cel dintîi episod al noii înfruntări ideologice care nu va mai opune capitalismul, comunismului, ci capitalismul neoamerican, capitalismului renan.*

Va fi, nu încape îndoială, un război subteran, violent, implacabil, însă disimulat şi chiar ipocrit, aşa cum sînt toate disensiunile din sînul aceleiaşi Biserici. Un război între fraţi inamici, înarmaţi cu două modele ieşite din acelaşi sistem, promotori a două logici antagonice ale capitalismului în interiorul unui acelaşi liberalism..

Şi poate, chiar, aşa cum vom vedea, un război între două sisteme de valori opuse în ceea ce priveşte poziţia persoanei umane în întreprindere, locul pieţei în societate şi rolul pe care trebuie să-1 joace ordinea legală în economia internaţională.

Ne plîngeam, de cînd cu sfîrşitul ideologiilor, că ne vor lipsi controversele. Nu avem, însă, de ce să fim dezamăgiţi.

1

AMERICA IS BACK

Gloria Americii era atît de mare după războiul din Golf, încît puţin a lipsit ca panglicile galbene care împodobeau, în onoarea lui George Bush, frontonul Casei Albe să ne facă să uităm că „revenirea Americii" fusese deviza şi opera lui Ronald Reagan.

Şi, totuşi, America lui Reagan, cea de ieri, nu încetează să strălucească pretutindeni în lume.

în emisfera de sud, capitalismul triumfător al lui Reagan continuă să-i fascineze pe deţinătorii puterii — şi chiar pe intelectuali — încremeniţi în datorie şi dirijism. De la Brasilia la Lagos, ideile reaganiene incarnează tot mai mult, începînd cu mijlocul anilor '80, reuşita, dinamismul, prosperitatea.

în ceea ce priveşte lumea comunistă, la ora marii prăbuşiri din 1989-1990, ea pare a fi plebiscitat în unanimitate — şi mitizat — pe Jlonald Reagan (şi pe Margaret Thatcher). La Budapesta, noile partide "politice ungare — Forumul Democratic şi Alianţa Democraţilor — nu

mai jură decît pe economia de piață în varianta ei pură şi dură. în Polonia, de la Gdansk la Cracovia, au luat ființă nenumărate „cluburi liberale", ale căror figuri emblematice sînt Ronald Reagan şi Margaret Thatcher. Cît priveşte „planul Balcerowicz" (după numele tînărului ministru al economiei şi finanțelor) pus curajos în aplicare — şi nu fără succes — în Polonia, acesta se inspiră pe față din modelul reaganian. Fără a mai vorbi de scorul stupefiant realizat, în primul tur de scrutin al alegerilor din noiembrie 1990, de Stanislaw Tyminski, un necunoscut cu limbaj elementar pevcare „Ronnie" nu l-ar fi renegat: faceți avere aşa cum am făcut şi eu! Acest triumf de masă al reaganismului celui mai caricatural nu trebuie să ine mire. în Est, fiecare individ este atît de ferm convins că sistemul comunist incarna răul — şi eşecul — absolut, încît este gata să considere că, cu cît capitalismul va fi mai pur şi mai dur, cu atît el va fi mai aproape de binele absolut.

f

24

CAPITALISM CONTRA CAPITALISM

^ Unul dintre cei mai buni specialişti britanici în problemele țărilor din Est, Timoțhy GarJon AsJvcare a urmărit pas cu pas „revoluția din 1989" pentru *The New York Review ofBooks,* scrie în cartea sa apărută la sfîrşitul lui 1990 *(Cazanul,* Gallimard, 1990): „S-ar putea afirma că piața liberă este cea mai recentă utopie central-europeană".

Utopie, miracol... Este, cu siguranță, „miracolul" la care visează cei cinci sau şase sute de sovietici care se calcă, zilnic, în picioare, în piața Puşkin din Moscova, încercînd să ajungă la restaurantul McDonald's, deschis în 1990, şi pe care moscoviții l-au botezat „noul mauzoleu". Şi pînă şi la Pekin, da, chiar la Pekin, numele lui Reagan este cît se poate de familiar chinezilor obişnuiți. Mai mult decît atît: este venerat.

Să nu rîdem, însă, de aceste „naivități exotice". Căci şi la noi, în Europa de Vest, curentul de gîndire reaganian continuă să fie dominant, cu toate că a încetat a mai fi astfel peste Atlantic NDereglementare, diminuare a rolului statului, reducerea fiscalității, exaltare a profitului pentru profit, „challenge" etc. — aceasta continuă să fie vulgata la modă. Cît despre „aerul epocii", este puțin spus că este ultra-liberal. La dreapta, firește, unde s-au manifestat, uneori, între 1986 şi 1988, tendințe mai reaganiene decît Reagan. Dar chiar şi la stînga, unde încă nu a trecut euforia redescoperirii — sub ruinele „programului comun" — a virtuților profitului şi a meritelor întreprinzătorului.

Tot Reagan şi Margaret Thatcher sînt cei care triumfă şi în Europa celor doisprezece; Doamna Thatcher a fost, desigur învinsă în interiorul propriului ei partid, în primul rînd pentru că s-a opus construcției europene. în realitate, însă, ideile ei sînt cele care au inspirat „viitoarea mare piață unică din 1992", care nu face decît să hipertrofieze comercialul, atrofiind, în ciuda eforturilor lui Jacques Delors şi ale Parlamentului European, politicul şi socialul. Căci ce este această Europă economică dacă nu o piață, un imens supermagazin, şi atît? Nicicînd îri Istorie nu s-a văzut o atît de masivă integrare^romercială încadrată de atît de puțină putere politică. Din acest punct de vedere, se poate spune că însăşi America a fost depăşită.

Privind dintr-o perspectivă mai generală — şi mai insidioasă —,

„valorile" (adevărate sau false) ale Americii lui Rejgan par a se fi instalat pe vecie pe Vechiul Continent. Ca şi cum fiecare european ăF fi inhalat, fără să-şi dea seama, o dată cu aerul pe care îl respira, o doză puternică de „reaganism". Ca şi cum, în locul europesimismului de ieri, şi-ar fi făcut brusc apariția o variantă atletică — dar mărginită —

a liberalismului. Elogiu al cîştigătorilor, punere între paranteze a „socialului", indiferență față de cei excluşi, optimism productivist, cult al performanței: Europa este, într-o anumită măsură — şi prin procură —, un triumf deplin al fostului cow-boy de la Casa Albă şi al războiului stelelor.

Dar ea este, înainte de toate, *triumful unui contrasem.* Căci Europa, care se înşelase, odinioară, într-o atît de mare măsură, supraestimînd puterea economică a Uniunii Sovietice, greşeşte, acum, din nou, de data aceasta în ceea ce priveşte America. O Americă, însă, căreia nu reuşeşte să-i surprindă, în spatele puterii militare, slăbiciunile economice şi sociale. Şi cu atît mai mult cu cît acest contrasens nu mai poate avea scuzele pe care i le furnizau, ieri, misterele de nepătruns ale Kremlinului, opacitatea Uniunii Sovietice, cu limbajul ei de lemn, palmaresele ei mincinoase şi statisticile ei false. America, cea dintîi democrație a lumii — şi cea mai transparentă dintre toate — se zbate sub *sunlights.* Orbitoare, aceste *sunlights...*

Big-bang-ul american

Pentru ca orbitoarea „lumină americană" să continue, încă — uneori cu totul fără temei —, să iradieze în întreaga lume, cît de fulgurant trebuie să fi fost *big-bang-ul* din care ea provine! Şi cît de fascinantă, privită din afară, naşterea, la începutul anilor '80, a reaganismului! Ce s-a petrecut, oare, atunci? Şi din ce motive? Pentru a demasca un mit, cel mai indicat este să cauți să înțelegi de unde provine.

„America revine!" Trîmbițînd acest slogan, Ronald Reagan, viitor preşedinte ale Statelor Unite, voia, în 1980, să retrezească lă viața energia americană, să înlăture sindromul Vietnamului şi să facă să renască mitul pionierilor. O trezire cît se poate de urgentă pentru cea mai mare putere a lumii, paralizată de crizele interne, umilită în exterior — în special de Iranul ayatollahului Khomeini şi de afacerea ostaticilor —, amenințată, credea ea, de hegemonia militară sovietică şi slăbită (deja!) de concurența de dată recentă a țărilor europene şi mai ales a Japoniei. Să ne aducem aminte.

Cum ajunsese America „imperială" într-o astfel de situație? Prin ce obscure mecanisme ale conştiinței colective, sub efectul căror îndoieli de sine şi al căror confuzii sfîrşise ea prin a-şi încredința soarta unui actor cu idei puternice, dar sumare, unui om din Vest, adept al unei morale ultratradiționaliste şi promotor al unei ideologii vag ar-

haice? Din ce motive, această neaşteptată „revoluție conservatoare" , (aşa cum va fi ea numită) va reuşi să mătură, de la un cap la celălalt, o societate atît de modernă şi de tolerantă, care îi omagia, cu numai cîțiva ani înainte, pe ultrareformatorii din echipa McGovern şi experiențele *new age* din California? De unde această bruscă voință de putere? Şi de revanşă?

Nu sînt nişte întrebări depăşite. Este, dimpotrivă, cît se poate de urgent să răspundem la ele, dacă vrem să înţelegem stadiul actual al Americii. Aceea a lui George Bush. O Americă a datoriilor mascate de glorie... Dar pentru a înţelege esenţa capitalismului american trebuie să ţinem seama şi de durata lungă, de evoluţiile de profunzime mult prea adesea neglijate. Căci există, într-adevăr, cîteva date de bază ce se află la originea atît a puterii, cît şi a slăbiciunii americane de astăzi.

% *Prea multe umiliri şi prea puţine certitudini*

Instalarea lui Ronald Reagan la Casa Albă coincide cu o frămîntare cu totul specifică a conştiinţei americane, pe care am putea-o caracteriza, pe scurt, astfel: prea multe umiliri şi prea puţine certitudini.

în ceea ce priveşte umilirile, cei zece ani care au precedat alegerea lui Ronald Reagan nu oferiseră Americii aproape nimic altceva decît un interminabil şir de eşecuri pe plan internaţional. Şi nu dintre cele mai mărunte. Ca şi cum dezastrul din Vietnam şi acela din Cambodgia ar fi anunţat fără putinţă de tăgadă retragerea generală. în acelaşi moment, Uniunea Sovietică şi aliaţii ei cubanezi marcau, în Africa, puncte considerate decisive: Etiopia, Angola, Guineea-Bissau şi Mozambic. ^în Orientul Apropiat, America pierdea, în persoana şahului Iranului, pe jandarmul Golfului şi pe cel mai de încredere aliat al ei. Rămînea lipsită de orice mijloc de control asupra unui război civil libanez — declanşat în 1975 — manipulat din plin de sirieni. Şi, în acelaşi an, Kissinger avusese multă bătaie de cap pînă reuşise să obţină din partea v Israelului acordul de retragere din Sinai. Şi, chiar la porţile Statelor Unite, în America Centrală, căderea, în Nicaragua, a lui Somoza şi preluarea puterii de către sandinişti punea capăt doctrinei Monroe, care făcea din continentul latino-american o „rezervaţie" a Americii, un glacis inviolabil.

Umiliri, retragere, neputinţă...Pe tot cuprinsul planetei, influenţa americană părea a da înapoi în avantajul expansionismului sovietic.

AMERICA IS BACK

27

Steagul înstelat ars pe străzile emisferei sudice, America batjocorită, sfidată, acuzată: aceasta era imaginea pe care o înregistra, zilnic, telespectatorul mediu din Houston, Springfield ori Detroit. Umiliri şi oboseală adăugate unui grăunte de furie neputincioasă: nu era nevoie de mai mult pentru a face să apară, puţin cîte puţin, în opinia publică o obscură nostalgie a măreţiei. Şi a puterii. Dacă, în acel moment, Ronald Reagan nu ar fi existat, cu ideile iui clare şfcu vocabularul lui John Wayne, el ar fi trebuit, cu siguranţă, inventat. *America is back!*

Mai dureros, încă, decît această avalanşă de umiliri a fost, desigur, gravul deficit de certitudini pe care îl resimţea, atunci, în chip obscur, America. Căci şi în această privinţă, anii '70 fuseseră nişte ani negri, încrederii îi urmase îndoiala, „visului american" îi luase locul „răul american", pentru a împrumuta titlul unei cărţi a lui Michel Crozier. Ce fel de „rău"? întorcîndu-se, în acei ani, la Harvard, unde mai predase cu zece ani înainte, Crozier îşi descrie impresiile în felul următor: „Totul era la fel şi, totuşi, altfel; într-adevăr, totul îşi schimbase semnificaţia. Visul se risipise, nu mai rămăseseră din el decît cuvintele, o retorică goală" *(Răul american,* Fayard, 1980).

însă acest „rău american" era mai mult decît una din acele melancolii nedefinite cărora le cad, uneori, pradă națiunile. El afecta instituțiile înseşi, şi în primul rînd dreptul, care, în această țară ce nu se desparte de Biblie şi de Constituție, reprezintă adevărata patrie a fiecărui american. Criza provocată de afacerea Watergate, minciunile urmate de demisia lui Richard Nixon zguduiseră din temelii încrederea totală a americanilor în puterea dreptului. Ajungîndu-se pînă acolo încît preşedinția lui Jimmy Carter să fie aceea a unui executiv slăbit căruia Congresul nu este capabil să-i contrapunănici un fel de alternativă credibilă. Criză a instituțiilor, criză a Americii...

Cum să mai guvernezi, deci, cea mai mare putere a lumii, cînd principiile *check and balance,* inspirate din Montesquieu, paralizează pur şi simplu executivul? în memoriile lui, Henry Kissinger povesteşte felul în care a fost nevoit să inducă tot timpul în eroare pentru a menține intacte o serie de secrete indispensabile punerii în practică a politicii lui externe.

într-o astfel de ambianță, absenteismul politic, tradițional la americani (rareori mai mic de 50%), s-a transformat în dezgust pur şi simplu. La finele anilor '70, opinia publică americană nu mai aştepta mare lucru de la politică. Fără să-şi dea seama, ea era, însă, în aşteptarea unui salvator.

28

CAPITALISM CONTRA CAPITALISM

Dar nu e totul,. Alte rele, încă şi mai insidioase, începeau atunci să roadă America. CultujLdreptului transformat în fetişism juridic este unul dintre ele. Un adevărat delir procedural a pus stăpînire pe americani. Faptul este cu atît mai demn de semnalat cu cît, în acelaşi moment, o nouă modă traversa Atlanticul, aducînd cu ea ideea conform căreia\Jomnia dreptului, întemeiată pe o jurisprudență aflată în continuă evoluție, ar constitui o superioritate crescîndă a Statelor Unite asupra Europei continentale/țRealitatea este, însă, mult diferită. Acest delir procedural îi îmbogățeşte pe *lawyers,* însă opacizează, îngreunează şi face exasperantă maşina judiciară a statului de drept. Totul poate furniza materie pentru procese, iar avocații care încolțesc vînatul cel mare îl urmăresc pe cel mic cu un fler de copoi. Există un exemplu devenit celebru, acela al firmei IBM care, pentru a-şi putea caza avocații pe care îi angajase pentru un proces — unul singur! — intentat statului, a fost nevoită să închirieze un întreg imobil din Washington.

Dreptul, întemeietor al Americii, eminent factor de reglementare al „societății contractelor" devenea, în felul acesta, un hățiş de nepătruns în care se îngrămădeau, alături de jurisprudență, nenumăratele reglementări federale şi locale.

Dar şi o altă temelie a societății americane era, în acea perioadă, pe punctul de a se prăbuşi: mişcarea asociativă, nenumăratele celule locale, sportive, corporatiste, calitative etc. pe care le admirase Tocqueville şi care însuflețeau amsamblul societății civile americane. Acele o mie una de asociații, de multe ori pitoreşti, însă foarte vii — şi puternice —, care mențineau activă o anumită idee despre bunul public şi despre civism. America trezită la realitate era mai puțin pregătită să facă față acestui sentiment ce nu aparține deloc tradițiilor ei: cinismul. Faimoasa „majoritate tăcută" resimțea în chip deosebit de dureros

această dezagregare a țesutului social şi a sistemului politic. De unde o aspirație generală către o revenire la valorile tradiționale, o sete de certitudini, fie ele şi elementare, fie ele şi arhaice, ce chinuia o societate debusolată de ritmul accelerat al schimbărilor şi de beția „permisivității" ce venea din California.

Discursul viguros şi simplificator al lui Ronald Reagan va veni la momentul potrivit pentru a răspunde acestor aşteptări; El va şti să exploateze deopotrivă un context economic favorabil — excesul de birocratizare şi intervenționismul statului federal — şi un climat intelectual. Ca să nu mai amintim situația internațională, care nu va face altceva decît să multiplice efectele mesajului său: *America revine!*

AMERICA IS BACK

29

Noua sfidare americană

XPe 4 noiembrie 1980, Ronald Reagan, candidatul Partidului Republican, este ales triumfal, cu nouă milioane de voturi în plus față de Jimmy CarterfPatruzeci şi patru de state din cincizeci şi unu au votat în favoarea lui. învinge pînă şi la New York şi în statele industriale din Nord, Fiefuri tradiționale ale democraților. în ^Ş^jealegereajui va reprezenta un triumf încă şi mai zdrobitor, avîrid în vedere că va realiza un plus de şaptesprezece milioane de voturi şi va fi preferatul a patruzeci şi nouă de state.

Nici un observator politic nu se aştepta, în fapt, la o asemenea victorie a lui Reagan, care reprezenta aripa conservatoare a Partidului Republican. Programul lui, impregnat de marea mitologie a întemeietorilor şi a pionierilor, şi pe care el îl promovează cu o artă desăvîrşită a punerii în scenă şi a comunicării se reduce la cîteva principii de bază.

Ț- Reagan afirmă că dorința lui cea mai mare este să readucă America în prim-planul scenei internaționale^ Trebuie să se sfîrşească, o dată pentru totdeauna, cu umilirile şi cu înfrîngerile! Să nu mai fie niciodată posibile imagini atît de teribile precum acelea ale ultimelor elicoptere ale US Army asigurînd, *in extremis,* evacuarea Saigonului ori acelea ale trupurilor G./.-ştilor* calcinate în deşertul iranian Tabas după eşuarea, în aprilie 1980, a tentativei de eliberare a ostaticilor aflați în ambasada americană din Teheran! Să nu mai existe vreodată cazuri de abandonare a unor aliați sau capitulări ruşinoase în fața „forțelor răului"! America este prima putere militară a lumii şi înțelege, de acum înainte, să demonstreze acest lucru! Şi mai ales în fața hegemonismului sovietic de la sfîrşitul erei Brejnev.<De altfel, nu altora decît sovieticilor le va adresa, în scurtă vreme, Reagan fabuloasa sfidare a „războiului stelelor" sau „inițiativă de apărare,strategică" (IAS).

Despre ce este vorba? Calculîndu-şi foarte atent efectele, însă vizibil convins el însuşi, Ronald Reagan se va explica în privința acestui proiect în fața întregii Americi, la 23 martie 1983, într-un discurs televizat. Este vorba, spune el, nici mai mult, nici mai puțin decît de eliminarea oricărei posibilități de declanşare a unui război atomic prin construirea, în spațiu, a unui scut capabil să intercepteze toate rachetele sovietice. Punînd în aplicare o serie de tehnici verificate (precum detecția electronică, sateliții „ucigaşi") şi altele care urmează, abia, să

Nume generic pentru soldat american, în special infanterist (prescurtat din Gover-

nment Issue, ştampilă pusă pe toate efectele şi echipamentele militare). — N.T.

*

30

CAPITALISM CONTRA CAPITALISM

fie experimentate (laserul, tunurile cu fascicule de electroni etc), IAS urmăreşte să pună definitiv la adăpost teritoriul american.

Proiectul, care va face obiectul a nenumărate polemici între experţi, estejlopic. Căci multe din componentele lui necesită un „salt tehnologic" major şi nimeni nu poate fi sigur de totala lui fiabilitate. Iar din punct de vedere financiar, este extrem de riscant, chiar şi pentru ţara cea mai bogată din lume. Pentru realizarea lui sînt prevăzute 250 miliarde de dolari, din care 10% numai pentru cercetare. Este deja imens. Nemaipunînd la socoteală depăşirile previzibile, pe care nimeni nu le poate estima.

„Războiul stelelor" este, în schimb, un incontestabil succes mediatic şTpolitic^ Concepţia lui futuristă şi obiectivul lui declarat (evitarea războiului) va face opinia internaţională să viseze şi îi va fascina chiar şi pe cei mai blazaţi. Căci ce poate fi mai seducător, *a priori,* decît concepţia strict defensivă a acestui scut capabil să oprească sabia lui Damocles pe care o reprezintă un atac nuclear? Visînd cu voce tare la apropiata victorie a scutului asupra săbiei, Reagan pune în funcţiune o retorică imparabilă. Nu este, oare, „scutul" arma prin excelenţă a celor „drepţi", în vreme ce „sabia" este arma celor „răi"? („Scutul deşertului" va fi, de altfel, şi primul nume de cod dat, în august 1990, operaţiunii de ripostă la anexarea Kuweitului de către Saddam Hussein, operaţiune devenită, mai apoi, „Furtuna deşertului"). Degeaba vor încerca să denunţe adversarii iniţiativei de apărare strategică, în special europeni, „ambiţiile ascunse" ale lui Reagan — şi în primul rînd aceea de a distruge, în avantajul Americii, paritatea nucleară mondială, protejînd în mod prioritar siturile strategice —, impactul „războiului stelelor" va fi considerabil. Iar mesajul pe care el îl conţine — clar şi distinct: America revine la cîrmă, însă „războiul stelelor" nu aruncă în joc decît arme strict defensive. Avem de-a face, conform retoricii reaganiene, cu un elan în acelaşi timp militar şi... pacifist. Ar mai fi de adăugat numai faptul că multe din victoriile americane din Golf, din ianuarie-februarie 1990, nu ar fi fost posibile fără tehnologia pusă la punct în cadrul iniţiativei de apărare strategică.

Formidabila sfidare — tehnologică şi financiară — adresată Uniunii Sovietice se va dovedi mult mai eficace decît s-ar fi putut prevedea. Spre sfirşitul anilor '80, după mai mulţi ani de perestroikă, anumiţi responsabili sovietici vor recunoaşte rolul jucat de „războiul stelelor" în capitularea ideologică a sistemului sovietic. în această gigantică partidă de pocher la nivel planetar pe care o reprezintă cursa înarmărilor,

AMERICA IS BACK

31

Uniunea Sovietică nu va mai fi, de data aceasta, în stare să „pluseze", în vreme ce, pentru America, impulsul tehnologic pe care 1-a reprezentat IAS va constitui în întregime un cîştig. Spaţiul, informatica, laserul: acestea sînt, într-adevăr, mizele dominaţiei în secolul al XXI-lea.

f în aceeaşi epocă, administraţia Reagan îşi multiplică acţiunile po-

litice şi diplomatice de susținere a aliaților Americii* Instalarea rachetelor Pershing în Europa de Vest, pentru a contracara rachetele SS-20 ale Armatei Roşii, finanțarea mişcărilor anticomuniste din Angola, Afganistan şi Nicaragua: pretutindeni este afişată aceeaşi voință, aceea de a face ca influența sovietică să dea înapoi. *America revine!*

Acestui *come-back* internațional i se adaugă, în interior, o revigorare voluntaristă şi lipsită de complexe a capitalismului american în varianta lui eroică. Echipa Reagan îi ridică în slăvi pe întreprinzători, denunță risipa statului federal şi mai ales impozitul, acel impozit catastrofal ce descurajează inițiativele şi frînează energiile Americii. Adică ale acelui continent al visului şi al riscului, unde fiecare poate ajunge un Rockefeller, cu condiția ca legile sacrosancte ale liberei inițiative să fie lăsate cu adevărat libere; cu condiția, de asemenea, ca fiecare să-şi aducă aminte că o „mînă invizibilă" — aceea a lui Adam Smith şi a părinților fondatori ai liberalismului — va pune îmbogățirea fiecăruia în parte în slujba tuturor. îmbogățiți-vă! Cei bogați să devină şi mai bogați llSăracii să facă bine să se apuce de muncă în loc să continue să aştepte din partea statului toate acele ajutoare şi „programe sociale" care nu sînt altceva decît un alibi pentru lene!)*Cît priveşte nevoile elementare ale celor mai defavorizați şi afe celor fără nici o valoare, este treaba carității, nu a statului. Mesajul e simplu. Şi este recepționat. ^

Mai mult decît atît, forța cea nouă îi vine Americii din eşecurile precedente şi din criza crafo-ului keynesian, ilustrată de recesiunea din anii '70. într-adevăr, aceasta păruse să anunțe sfîrşitul unei teorii ce se baza pe stimularea cererii şi pe deficitul bugetar şi care, anterior, j contribuise — în Europa, mai ales — la succesul „celor treizeci de ani j glorioşi" (1945-1975). ____I

în 1980, America este departe de a fi singura care a înmormîntat ideile lui Keynes.

Să ne oprim, o clipă, asupra acestui punct. Aşa cum vom vedea, Reagan a reformat în special dereglementînd, reducînd, adică, rolul statului. Există un singur domeniu în care, dimpotrivă, el a întărit pu-

terea federală, oferind Americii un adevărat proiect prioritar pe termen lung: apărarea. în acest domeniu, succesul a întrecut toate aşteptările, aşa cum ne-a demonstrat, recent, şi războiul din Golf.

Să reținem, deci, noțiunea aceasta de termen lung, căci, în toate celelalte domenii, America lui Reagan o va uita, ea fiind aceea care constituie, în clipa de față, forța de profunzime a industriilor germană şi japoneză.

America nu este singura care 1-a îngropat pe Keynes, spuneam. în "TEuropa, toate politicile de relansare a economiei prin intermediul consumului — a lui Jacques Chirac, din 1975, a lui Helmut Schmidt, din 1978 — au eşuaf:f învățămintele ce au fost trase de pe urma acestor eşecuri contrazic păreri odinioară puternic înrădăcinate: în perfectă contradicție cu tot ce se predase, pînă atunci, în universități, se dovedea că şomajul şi inflația pot să coexiste. Faimoasa curbă a lui Phillips, ce susținea exact contrariul, încetează să mai fie valabilă în cazul noii maladii economice ce poartă un nume barbar şi cîştigă pretutindeni

teren: stagflația.

Se formează, astfel, ideea că un întreg curent de gîndire economică este pe cale să cadă în desuetudine. în locul şi împotriva lui încep să-şi facă apariția curente noi — radicale —, al căror campion va deveni --reaganismul. Teoreticienii ofertei *(supply side economics)* şi monetariştii, în frunte cu Milton Friedman, propun o politică ce ia în răspăr principiile keynesiene. Cuvintele lor de ordine sînt: relaxări fiscale, control strict al monedei, dereglementare şi privatizare. într-o Americă aflată în plină regăsire de sine, în care seîf-made man îşi reia locul, statul începe să şi-1 piardă pe al său.

Sînt întreprinse, în mod concret, mai multe reforme spectaculoase. Vîrful de lance al acestei politici îl constituie ERA *(Economic Recovery Act).* El cuprinde trei direcții principaleTPrima: dereglementarea în sectorul petrolier, în cel al telecomunicațiilor, al transporturilor aeriene, al băncilor şi al concurenței. în fapt, această dereglementare fusese inițiată de Jimmy Carter încă din 1978. Dar abia„a,cum va începe ea să fie aplicată cu cea mai mare fermitate. Cea de-itdoua direcție o constituie sistemul fiscal. Se trece la punerea în practică a unei vaste reforme. AceăstaTirmăreşte să simplifice impozitul pe venit suprimînd deducerile şi reducînd impozitele, în special pe cele măi ridicate. A treia direcție: lupta împotriva inflației printr-un control sever al masei monetare. Paul Volcker, preşedintele Rezervei Federale (numit de Jimmy Carter) se dedică realizării acestui obiectiv într-un mod cît se poate

de combativ. Consecință imediată: banii devin mai scumpi; serbarea a luat sfirşit. Rata dobînzilor va atinge, într-adevăr, niveluri spectaculoase, depăşind chiar 20%, în 1980-1981. Imediat dolarul, începe să crească, şi creşte ajungînd să depăşească 10 franci la începutul lui 1985. Iar consilierii lui Reagan reuşesc să creeze impresia că dolarul este puternic pentru că economia americană este puternică.

Pentru a completa ERA, administrația Reagan hotărăşte fără nici un fel de remuşcări să reducă cheltuielile sociale şi să sporească şimțitor bugetul militar. Opțiunea este, poate, discutabilă, însă are marele merit al clarității şi al coerenței. Mai puține transferuri sociale, ceea ce ilustrează revenirea la încrederea în individ şi în legile pieței. Mai multe credite militare, ceea ce dă forță Americii, iar strategilor din echipa Reagan — mijloacele de a-şi realiza ambițiile.

Politică de şoc şi şoc politic: „revoluția conservatoare", pentru a relua titlul unei cărți a lui Guy Sorman (Fayard, 1983), a început. Dacă nu va reuşi să cucerească efectiv lumea, cel puțin o va fascina.

America, America

America a revenit! Pe parcursul primelor luni, aproape peste tot, neîncrederea celor ce nu-şi puteau imagina un cow-boy de la Hollywood instalat la Casa Albă se transformă, pe rînd, în circumspecție, apoi în curiozitate, pentru a sfirşi în uimire admirativă. Aşa se întîmplă chiar şi cu unii intelectuali europeni, plini de ironie pînă nu cu multă vreme înainte. Forța noului preşedinte se datorează, este adevărat, în primul rînd talentului de mare profesionist cu care el se foloseşte de impactul fantastic al mass-mediei pentru a-şi propaga mesajul. în această privință, Ronald Reagan este ajutat de o întreagă echipă de specia-

lişti în comunicare şi servit de calităţi pentru care mulţi şefi de stat ar avea de ce să-1 invidieze. Dozîndu-şi efectele, îngrijindu-se de imaginea sa de „patron" impasibil şi de american îndrăgostit de ferma sa, de soţia sa şi de Far West, el acaparează mediile de informare fără a lăsa nici o clipă — precum Carter — impresia că îşi consumă energia studiind dosare. Este, dimpotrivă, un preşedinte care are timp... Şi, înainte de toate, un preşedinte plin de curaj: nu s-a ridicat el glumind imediat după atentatul a cărui ţintă fusese la 30 martie 1981? Nu a suportat el fără nici cea mai mică problemă o intervenţie chirurgicală deosebit de mediatizată? Va fi supranumit „marele maestru al comu-

nicării", iar America va putea, în cel mai scurt timp şi fără nici o dificultate, să-i exporte imaginea.

însă Ronald Reagan mai este şi posesorul unei intuiţii de geniu, care îl face capabil să profite de valul liberal din anii '80. El exploatează pesimismul social-democraţiei europene. Programul lui este la modă. Şi el ştie foarte bine acest lucru. Se pricepe de minune să-şi joace rolul. Chiar şi pe acela de iluzionist, dacă este nevoie. Căci este mai dotat decît oricine în a ascunde slăbiciunile şi zonele de penumbră. De exemplu, deficitul bugetar nemaivăzut, care nu va înceta să crească an de an, fiind pe punctul de a deveni cel mai mare din întreaga istorie americană. Ori sprijinul acordat mişcărilor prooccidentale din emisfera sudică, ce va fi limitat de un Congres ostil.

Nu contează! în pofida acestor puncte slabe, noua Americă, readusă la viaţă de Ronald Reagan, atinge foarte repede apogeul influenţei sale. Pare chiar a fi redevenit acea Romă mesianică a capitalismului mondial în stare, din nou, să inunde planeta cu strălucirile ei. Credo-ul liberal reaganian se răspîndeşte, de altfel, cu viteza fulgerului. Elevi buni, europenii se pun în mişcare, urmaţi, în cel mai scurt timp, de ţările Lumii a Treia. Banca Internaţională pentru Reconstrucţie şi Dezvoltare (BIRD) şi Fondul Monetar Internaţional (FMI) le încurajează mai mult ca niciodată pe acestea din urmă să recurgă la mecanismele de piaţă, la concurenţă, la întreprinderea privată. în ţările din Sud — ca şi în Europa, de altfel — au loc privatizări masive. Iar politica monetară a majorităţii ţărilor începe să se inspire nemijlocit din politica Rezervei Federale americane; este vorba de eredicarea, cu ajutorul rigorii, a unei inflaţii ce erodează patrimoniile, diminuează veniturile şi multiplică inegalităţile.

în concluzie, la jumătatea anilor '80, America lui Reagan străluceşte din nou, precum stelele ce îi împodobesc drapelul. Din nou respectată (sau chiar temută), din nou imitată, din nou invidiată, ea a preluat efectiv conducerea *(leadership).*

Fundamentele puterii americane

Totuşi, încă din acea perioadă, în unele spirite începe să se strecoare îndoiala. Este, oare, această renaştere spectaculoasă cu adevărat întemeiată sau nu se explică decît prin talentele de iluzionist ale lui Reagan? îşi datorează ea, oare, succesele — aşa cum se proclamă peste tot — virtuţilor „ideologice" şi filozofice ale reaganismului sau

mai degrabă unor atuuri specifice — ca să nu spunem privilegiate — de care se bucură America? A pune întrebarea în acest fel înseamnă a răspunde deja la ea. Căci, în realitate, „relansarea" reaganiană, care va fascina pe mulți deținători ai puterii de pe întreaga planetă, nu este un miracol economic comparabil cu acela cu care se pot mîndri, de exemplu, RFG, Japonia ori Coreea de Sud. în cazul Statelor Unite, jocul este, într-o oarecare măsură, măsluit, dacă avem în vedere că această țară beneficiază de adevărate privilegii.

Ea se bucură, în primul rind, de un activ fără echivalent, de o prodigioasă moştenire economică, financiară, tehnologică ale cărei dividende le percepe şi pe care Reagan le-a găsit de-a gata atunci cînd s-a instalat la Casa Albă. Să le trecem, pe scurt, în revistă.

A

— *Stocul de capital,* în primul rînd, pe care Statele Unite-nu au

încetat să-1 acumuleze de la sfîrşitul celui de-al doilea război mondial şi pînă astăzi, este incomparabil. în interiorul granițelor, Statele Unite posedă imense infrastructuri, de multe ori dintre cele mai moderne: aeroporturi, autostrăzi, universități, uzine, patrimoniu imobiliar etc. în afara granițelor, multinaționalele americane controlează active uriaşe şi puternic subestimate de o contabilitate efectuată, de multe ori, în termeni de costuri de achiziție, care nu țin seama de reeveluările actuale. Astfel, în 1980, stocul de investiții americane în străinătate se ridica la 215 miliarde de dolari. în 1987, el urcase la 309 miliarde de dolari (Paul Mentre, *L'Amdrique et nous,* Dunod, 1989). Toată această moştenire, toate aceste bunuri sub formă de capital nu fac, doar, să pună la dispoziția Americii nişte venituri mai mult decît substanțiale, ci îi permit să beneficieze şi de un considerabil avantaj la pornire: în 1988, investițiile directe ale diferitelor firme americane din străinătate continuau să reprezinte, în stoc, de trei ori totalul celor japoneze.

— *Resursele naturale* de care dispune America — în al doilea rînd — sînt printre cele mai importante de f^e glob. Rezervele ei energetice — în special sub formă de gaz natural şi de cărbune — sînt imense. Cu excepția cîtorva minereuri strategice, ea posedă aproape toate metalele. în sfirşit, populația americană, a patra din lume din punct de vedere numeric, însă prima în rindul țărilor civilizate, constituie, la rîndul ei, o bogăție fără echivalent. Pe scurt, se poate spune că America stă pe un munte de aur. O poziție mult mai confortabilă, fără îndoială, decît aceea a Japoniei, de pildă, care nu posedă nici materii prime, nici surse de energie şi care, cu populația ei care îmbă-

trîneşte, va fi tot mai lipsită de mînă de lucru pe teritoriul ei redus ca suprafață.

— *în materie de tehnologie,* America beneficiază de un avantaj la fel de însemnat. Cei mai mari cercetători, cei mai buni ingineri, cei mai dotați studenți vin, cu sau fără Reagan, să lucreze în Statele Unite. "" Şi aducînd cu sine acel faimos capital în privința căruia toată lumea este de acord că e cel mai important dintre toate: materia cenuşie. Un semn care, numai el, poate depune mărturie în favoarea acestui avantaj îl constituie numărul de Premii Nobel ce revin cu regularitate savanților americani. Anjle an, prin *brain drain* America este alimentată cu

inteligență. Aceasta pentru că America permite indivizilor cu adevărat dotați să se realizeze: nu este vorba de o rentă ce decurge dintr-o situație dată, ci de un avantaj cucerit. Şi a cărui importanță este de multe ori subestimată: toată lumea ştie că faimoasa rachetă *Patriot* are şi com-
j ponente japoneze, însă faptul că Sony, de pildă, nu ar putea să-şi fa-
) brice camerele video fără cipurile produse de Motorola nu este tratat
j ca un eveniment.

-L *Privilegiul monetar,* apoi, se dovedeşte hotărîtor. îăcepînd din Ti945 (acordurile de la Bretton Woods), într-adevăr, dolarul serveşte ulrept monedă de referință în tranzacțiile internaționaleMn acelaşi timp, el este şi principala monedă de rezervă pe care o înmagazinează băncile centrale din majoritatea țărilor. Extraordinar, acest privilegiu imperial, care permite Americii să plătească, să facă împrumuturi şi să-şi finanțeze cheltuielile în propria sa monedă! Un privilegiu care, practic, merge mult mai departe decît se crede îndeobşte. Economistul american John Nueller explică fără ocolişuri acest fapt *(Le Monde,* 10 iulie 1990):

„închipuiți-vă o clipă că toate persoanele cu care aveți de-a face ar accepta să plătiți cu cecuri emise de dvs. Adăugați la aceasta faptul că toți cei ce beneficiază de cecurile dvs., răspîndite, astfel, în întreaga lume, ar uita să le încaseze şi s-ar folosi de ele ca monedă pentru reglarea propriilor lor cheltuieli. Aceste acte ar avea asupra finanțelor dvs. două importante urmări. Prima ar fi aceea că, întrucît toata lumea va accepta cecurile, dvs. n-ați mai avea nevoie să recurgeți la bancnote, propriul carnet de cecuri fiindu-vă de ajuns. Cea de-a doua urmare ar fi aceea că, luînd cunoştință de extrasul dvs. de cont, ați avea plăcuta surpriză de a vă descoperi beneficiarul unui sold superior sumei pe care dvs. nici nu ați cheltuit-o. Care să fie motivul? Acela, foarte simplu, înfățişat mai sus, că cecurile emise de dvs. ar circula fără ca nimeni să le încaseze, trecînd fără încetare din mînă în mînă. Efectul practic fiind acela de a

vă furniza un surplus de resurse pentru consum şi investiții. Cu cît ceilalți se
vor folosi mai mult de cecurile dvs. ca moneda, cu atît mai mult vor creşte resursele suplimentare de care dispuneți...".

Pornind de la acest raționament, Nueller estimează că Statele Unite au putut dispune de *aproximativ cinci sute de miliarde de dolari* în plus față de cît au strîns din impozitele plătite de contribuabilii americani şi din împrumuturile subscrise de către depunătorii americani şi străini. Cinci sute de miliarde de dolari reprezintă echivalentul a *treizeci şi unu de ani* de ajutor public american pentru Lumea a Treia (acesta ridicîndu-se la şaisprezece miliarde de dolari anual).

Acest privilegiu monetar are o importanță considerabilă. însă lui vin să i se adauge şi cîteva privilegii financiare deloc neglijabile. Astfel, suma totală aflată zilnic în circulație în rețelele financiare americane este estimată a fi de două sute de miliarde de dolari. Ceea ce reprezintă echivalentul produsului intern brut (PIB) anual al Franței, în consecință, America domneşte asupra banilor. Ai ei şi ai celorlalți. Dolarul este în acelaşi timp semnul şi instrumentul acestei puteri.

— în ceea ce priveşte *hegemonia culturală,* aceasta rezistă la toate vicisitudinile istoriei americane. Mai mult, chiar, ea devine pe zi ce

trece mai puternică. Ca şi cum americanizarea planetei ar fi un proces imposibil de stăvilit, care şi-ar trage forța din propria-i mişcare, reuşind să depăşească — fără a slăbi — criticile şi rezistențele locale. Pentru miliarde de oameni din întreaga lume — şi din China comunistă mai mult, poate, decît în oricare altă parte —, accesul la modernitate se identifică cu abordarea modului de viață şi de gîndire american. Această hegemonie culturală se sprijină pe cel puțin trei factori: limba, universitățile şi mijloacele de informare în masă. *)* în privința limbii^ucrurile sînt mai mult decît evidente. *Engleza 'este un esperanto* aproape universal în lumea contemporană. O Folosesc turiştii, desigur, dar mai ales oamenii de ştiință şi oamenii de afaceri. Nici un produs de pe lume nu este mai căutat decît limba engleză, limba americană, limbă a imperiului... Nimic nu este mai insuportabil pentru locuitorii Quebec-ului, de exemplu, decît faptul că noii imigranți, indiferent dacă provin din America Latină sau din Asia, nu vor să învețe nimic altceva decît americana. Cu alte cuvinte, se poate spune că există, de-acum, în materie de business şi de tehnologie, un limbaj universal care nu doar recurge la limba engleză, ci îşi împrumută conținutul propriu de la conceptele elaborate în universitățile america-

ne. Este vorba de un ansamblu de valori, de deprinderi şi de scheme de gîndire care circulă, în permanență, pe întreaga planetă.

Cel de-al doilea instrument al hegemoniei culturale americane este, fără doar şi poate, şi cel mai puternic dintre toate. El ține de influența aproape universală pe care o exercită sistemul de învățămînt superior american. Cele mai dotate elemente de pe cuprinsul întregii planete sînt, într-adevăr, atrase de bogatele şi prestigioasele universităţi americane (Harvard, Stanford, Wharton, Berkeley, Yale, UCLA...). Calitatea învățămîntului practicat în ele, resursele de care dispun şi faima lor sînt atît de mari, încît în ele se găseşte concentrată elita internațională. Ceea ce este nu numai satisfăcător pentru amorul propriu american, ci şi extraordinar de eficace pe termen lung. Căci America are, astfel, posibilitatea să-şi difuzeze cultura, valorile şi modelele care îi sînt proprii la cel mai înalt nivel, prin intermediul foştilor studenți străini de la Berkeley ori Stanford care, o dată reîntorşi acasă, devin propagatorii lor. Majoritatea noilor şefi de state din țările latino-arnericane, de exemplu, s-au format în aceste universități americane. Iar influența lor începe să se facă simțită, în mod pozitiv, în ceea ce priveşte dezvoltarea economică a cîtorva dintre aceste țări. Mexicul şi Chile constituie cele mai grăitoare exemple în acest sens.

Cît despre tinerele cadre europene, toate visează la „maşter"-ui magic ce le va deschide porțile celor mai bune întreprinderi. în materie de mvățămînt economic, America beneficiază în continuare de un cvasimonopol. Eficacitatea lui este atît de mare, încît cultura economică internațională ignoră, pur şi simplu, din ce în ce mai vizibil, tot ce nu este american. Ceea ce face ca economia socială de piață de provenință germană să fie aproape necunoscută responsabililor economici şi, *implicit,* marelui public din lumea întreagă.

Privind global lucrurile, acest privilegiu cultural se dovedeşte a fi mai eficace şi mai util decît ne închipuim. El pune la dispoziția Ame-

ricii avantaje comparabile cu ceea ce era, de pildă, bogăția minieră pentru Anglia, în secolul al XlX-lea.

în sfîrşit, ca un instrument complementar al hegemoniei culturale, *yj* mediile de informare în masă reprezintă vectorul de americanizare cel mai spectaculos, cei mai cunoscut şi, prin urmare, cel mai expus criticilor. Nu este momentul să intrăm, acum, în interminabila discuție pe care o relansează periodic — şi nu numai în Franța — apărătorii „culturilor naționale", amenințate de „subcultura americană". Să reamintim o evidență simplă: în materie de televiziune şi de cinematografie, industria şi modelele americane s-au impus, pur şi simplu, în

***)**

AMERICA IS BACK

39

întreaga lume. Atît în bine (uneori), cît şi în rău (cel mai adesea). însă, de fiecare dată, în beneficiul exclusiv al Americii.

în acest domeniu, factorii primordiali ce permit Statelor Unite să se impună pe aproape toate piețele sînt, desigur, profesionalismul şi producția de masă. Consolidarea legilor pieței în materie de industrie Culturală, şi, în primul rînd, privatizarea canalelor de televiziune fac, fireşte, „jocul" americanilor. în multe țări, într-adevăr, grupurile de comunicație private — aşa-numite multimedia — se dovedesc prin definiție mai sensibile la imperativele de rentabilitate imediată decît erau vechile monopoluri etatiste. Serialele de televiziune americane, vîndute la un preț de şapte sau de opt ori mai scăzut — pentru acelaşi timp de antenă — decît producțiile naționale continuă să aibă viitorul asigurat. Ca să nu mai vorbim de zecile de emisiuni de divertisment şi de puzderia de jocuri şi de concursuri televizate produse — nu cumpărate — de către televiziunile naționale, dar a căror concepție *se inspiră în modul cel mai direct* din modelul american.

America revine!

*

Dar fusese ea cu adevărat absentă? Aici e toată ambiguitatea. @ ambiguitate ce explică majoritatea contrasensurilor, a interpretărilor false — şi a iluziilor — privitoare la reaganism. în 1980, este adevărat, America era confruntată cu o situație de declin şi de recul relative, însă fundamentele puterii ei, avantajele cucerite, în primul rind, de geniul poporului american, ca şi privilegiile acordate, în al doilea rind, de Istorie, continuau să existe. Astfel încît, Reagan — şi reaganismul — au fost puțin cam în pripă considerați a se afla la originea unor succese economice care, de multe ori, se datoreau mai curînd situației ca atare a Americii decît valorii conducătorilor ei ori pertinenței politicii acestora. Extraordinară iluzie optică! Trăind din cuceririle lor trecute, cel mai adesea pe credit, profitînd de pe urma privilegiilor moştenite şi beneficiind de o supremație culturală deja stabilită, Statele Unite au putut aborda fără prea multe dificultăți „anii Reagan", lăsînd să se creadă că reveneau, cu mari eforturi, la forma care le consacrase.

Iar o lume întreagă, năucită, incredulă sau invidioasă, a aplaudat scamatoria, închipuindu-şi că avea de-a face cu o rețetă miraculoasă. Miracol? Miraculos, oare, „reaganismul"? De fapt, problema care se pune este aceea de a şti dacă, sub Reagan, americanii au profitat — sau nu —, şi în ce măsură de moştenirea lor; dacă, altfel spus, au

continuat să o fructifice. Privită, acum de la distanța cuvenită, expe-

rienţa ultimilor zece ani nu dă posibilitatea unui răspuns foarte concludent. Se poate, chiar, afirma că americanii au irosit o parte din această moştenire. Şi că „renaşterea reaganiană" aduce mai curînd cu strălucirile de pe urmă ale unui imperiu în declin. Străluciri aplaudate frenetic de spectatorii din afară, amăgiți de iluzia puterii şi de puterea iluziei.

La zece ani de la revenirea la gloria trecută, multe lampioane au început să se stingă în America. Universul optimist al lui Mickey Mouse, al navetei spațiale, al războiului stelelor şi al triumfalelor oferte publice de achiziționare (OPA) nu mai este acel El Dorado pe care mulți continuă să şi-1 închipuie. în spatele decorului şi al orbitoarelor sun- .">
lights se ascunde, acum, o cu totul altă realitate.

2

AMERICA BACKWARDS: AMERICA ÎN REGRES[1]

în apropierea unora dintre cele mai frumoase decoruri naturale de pe fața Pămîntului, lîngă centrele de afaceri cele mai renumite, oare ce izbeşte, astăzi, privirea celui ce vizitează un mare oraş american? Murdăria, rugina, gunoaiele — *degradările* de tot soiul. Pietonii sînt nevoiți să meargă pe sub instalații din tablă ondulată nu pentru a fi protejați de cine ştie ce lucrări în curs, ci de pericolul prăbuşirii unor porțiuni din fațada imobilelor. Şi aceasta, unde? Nu la Praga, unde oamenii s-au obişnuit cu astfel de lucruri de patruzeci de ani, ci la New York, ei bine, da, chiar în „marele oraş New York"!

Degradare este cuvîntul cel mai potrivit. O Americă nouă care se degradează. Fizic, acest lucru este frapant de la primul contact. însă, dacă priveşti ceva mai îndeaproape, descoperi şi o_degradare socială. Cum se face că, dintre toate țMIedezvoltate^ America se afla peprimul loc în ceea ce priveşte criminalitatea şi consumul de droguri, şi pe ultimul în privința vaccinărilor şi a participării la alegeri?

Cum poate fi înțeleasă o astfel de situație? Cum trebuie ea explicată? Ca fiecare, simt, şi eu, nevoia imperioasă de a da înainte de toate, un răspuns la aceste întrebări neaşteptate. Dar, se cuvine să privim cu atenție şi să comparăm.

Degradarea marilor oraşe americane? Cele două capitale sînt în stare de cvasifaliment.

La sfîrşitul anului 1990, oraşul Washington avea un deficit bugetar de 200 de milioane de dolari. Oraşul Washington, al cărui fost primar, Marion Barry, a fost condamnat, în luna august a aceluiaşi an, la şase luni de închisoare pentru deținere şi folosire de droguri. Noul primar al New York-ului, onorabilul David Dinkins, s-a văzut nevoit, pentru a reduce enormul deficit bugetar al oraşului, să concedieze, începînd

1. Multe dintre cifrele şi ideile din acest capitol sînt luate dintr-un studiu al lui"Chris-
tian Morrisson, profesor la Universitatea Paris I, Pantheon-Sorbonne.

din vara lui 1991, 30 000 de angajați ai primăriei (printre care 4 000 de profesori), adică echivalentul a 10% din efectivele permanente. în acelaşi timp, el a mai trebuit să se atingă şi de darul făcut civilizației

umane de către împăratul Veşpaşian, închizînd toate toaletele publice, ca şi toate centrele de tratare a toxicomanilor (New York-ul numărînd peste 500 000 de consumatori de droguri, la o populație de 7 milioane), precum şi marea majoritate a centrelor de primire destinate celor fără adăpost. Pentru a nu mai vorbi de grădina zoologică din Central Park sau de cele treizeci de piscine municipale. Sau de iluminatul urban, care urmează să fie redus cu o treime, în vreme ce criminalitatea este în continuă creştere; sau de suspendarea, pe timp de un an, a programului de reciclare a deşeurilor menajere. Aproape toate marile oraşe americane se găsesc în situații asemănătoare.

Pentru a nu mai vorbi, apoi, de aeroporturile prost întreținute, de cartierele mizere precum Bronx, South-Dallas şi multe altele, în care domneşte o mizerie verde-albăstruie; de noii *homeless* din San Francisco, care, cu toate că beneficiază de un loc de muncă permanent, nu-şi mai pot permite — din pricina speculației imobiliare — să-şi plătească o locuință şi îşi duc viața... în automobilele proprii; de marile oraşe (deşi „oraşe" nu este, poate, termenul cel mai potrivit; H. G. Wells le numea *unicities,* „ne-oraşe"), precum Houston, Washington sau Los Angeles, devastate de „războiul crack-ului" şi de delincventă; de ghetourile negrilor aflate, din nou, în efervescență, ca în anii '60 („Negrii achită nota de plată a anilor Reagan", susține regizorul-vedetă Spike Lee. „întreaga mişcare pentru drepturi civice a fost distrusă.")

într-adevăr, criminalitatea în America — în special în rîndul negrilor — a crescut vertiginos. La New Yorkse înregistrează cinci omoruri *pe zi,* dar în alte zece oraşe americane se ucide încă şi mai mult. Cînd şi-a preluat funcția, noul primar al Washington-ului, doamna Sharon Pratt Dixon, a putut să constate că, înregistrînd 483 de crime în 1990, oraşul îşi dobora, pentru al treilea an consecutiv, propriul record. Numai în 1989 au fost înregistrate 21 000 de crime în întreaga țară (şi se prevedeau 23 000 pentru 1990). în clipa de față, peste un milion de cetățeni americani se află la închisoare, şi mai mult de trei milioane, sub control judiciar.

în zece ani, populația penală a Americii a făcut mai mult decît să se dubleze, depăşind, în prezent, cu 30%, nivelul-record atins de Africa de Sud (4,26% față de 3,33%). Ce termen ar trebui, oare, inventat pentru a da un nume acestui adevărat „gulag"? Ce se petrece, prin urmare, cu America?

încă ceva: chiar dacă multinaționalele americane continuă să investească în întreaga lume, ce diferență, totuşi, față de acum douăzeci de ani, față de perioada „sfidării americane"! Astăzi, cîte simboluri ale , puterii americane au trecut în mîinile străinilor: Rockefeller Center,] MCA sau CBS sînt în mîinile japonezilor, UNIROYAL a trecut sub(_^ controlul lui Michelin; doi dintre cei mai mari (de fapt singurii doi) producători americani de posturi de televiziune sînt... francezi şi olandezisA Pe de altă parte, NASA — pînă mai ieri, simbolul unei prodigioase aventuri, o „nouă frontieră" —, program lansat de John Fitzgerald Kennedy, înregistrează eşecuri şi deziluzii. Iar Hubble, extraordinarul telescop spațial inaugurat, cu sume fabuloase, pe 24 aprilie 1990, se dovedeşte a fi, din neglijența constructorilor, miop şi ireparabil. în

acest timp, pe aeroporturi se înmulțesc ciocnirile între avioane şi pierderile — sau furturile — de bagaje.

Cît despre teribilii *golden boys* ai perioadei Reagan, acei tineri supradotați ai finanțelor îmbrăcați în costume de 2 000 de dolari şi capabili să facă avere în trei luni, se află, în prezent, cu toții la faliment. Sau la închisoare. Cel mai mare faliment al tuturor timpurilor este, de altfel, acela al sutelor de case de economii şi de credit (Savings and Loan), care făcuseră fabuloasele zile ale bursei şi care lasă în urmă un gol despre care nimeni nu este sigur că nu va atinge suma de 500 miliarde de dolari, adică echivalentul a cel puțin 10 000 franci pentru fiecare american în parte. Bani pe care va trebui să-i plătească totalitatea contribuabililor. Ce se întîmplă cu America? în cartea sa, *Naşterea şi declinul marilor puteri* (Random House, 1988; Payot, 1989), istoricul Paul Kennedy nu se sfieşte să scrie că, asemenea Imperiului habsburgic în secolul al XVII-lea sau asemenea Angliei la sfîrşitul ce-N lui de-al XlX-lea, Statele Unite au intrat într-o fază de declin istoric.^

Declin istoric? Pronosticul este, poate, exagerat.

în orice caz, polemicile au început. Politologul Joseph S. Nye Jr. *(Bound to Lead The Changing Nature of American Power,* Basic Books, 1990, a se vedea J.-M. Siroen, care analizează SEDEIS, ianuarie 1991) se plasează pe o poziție opusă aceleia a lui Kennedy:

— Statele Unite sînt singura țară care deține o poziție puternică în toate domeniile (militar, economic, tehnic, resurse naturale etc).

— Ele domină în primul rînd spațiul, comunicațiile, cultura şi limbajul ştiințific: unde sînt Premiile Nobel primite de japonezi?

— Nu este, de altfel, surprinzător să constați că, în Occident, spirite dintre cele mai luminate, uneori chiar anticomuniste, au aplicat teza declinului istoric mai curînd Statelor Unite decît Uniunii Sovie-

tice? (Aici, fireşte, concetățenii lui Sartre nu au cum să se simtă prea în largul lor.)

Cu toate acestea, Nye identifică un element comun tuturor situațiilor de declin: este vorba de incapacitatea guvernelor de a ține sub control deficitele statului, adică neputința lor de a determina acceptarea de către populație a impozitelor.[1] E ca şi cum, în mințile cetățenilor americani, privilegiile moştenite de țara lor ar echivala cu o exonerare fiscală permanentă.

Or, dacă există, acum, un lucru cu adevărat greu de acceptat de către americani, acesta este tocmai creşterea impozitelor. Să nu uităm lecția primită de Walter Mondale, candidatul democrat care, în 1984, nu s-a putut abține să nu dea de înțeles că, într-o bună zi, impozitele ar trebui, poate, mărite: a fost bătut în patruzeci şi nouă de state din cincizeci! Bill Clinton, dimpotrivă, a promis electorilor că nu va mări impozitele. Se ştie ce s-a ales de această frumoasă promisiune la două luni după alegeri. Dar bineînțeles că mirajul i-a amăgit din nou pe cetățenii-contribuabili.

în ceea ce mă priveşte, înclin să cred că ceea ce deosebeşte o țară aflată în progres de una aflată în declin este, în bună măsură, preferința arătată construirii viitorului, în primul caz, şi plăcerea trăirii prezentului, în cel de-al doilea. Or, aşa cum vom vedea, această preferință se

măsoară prin impozite, împrumuturi şi rata dobînzilor.

Oricum ar sta, însă, lucrurile, că este, sau nu, în cazul Statelor Unite, vorba de un declin istoric, o anumită stare de confuzie există. Ceea ce face ca meditația sumbră, stoică sau optimistă pe tema declinului american să devină, conform economistului Bemard Cazes, o „industrie înfloritoare". Tot aşa cum cărțile construite în jurul unor profeții apocaliptice devin, în prezent, best-seller-uri în Statele Unite. Ca, de altfel, şi la Moscova! Avocații specializați în falimente nu au avut niciodată mai mult de lucru ca acum.

în ceea ce priveşte recenta extindere a flagelului drogurilor, favorizată de apariția „crack"-ului (un derivat foarte ieftin al cocainei), ritmul ei este vertiginos. O anchetă foarte amănunțită efectuată în primăvara anului 1988 scotea la iveală faptul că 23 de milioane de americani consumaseră droguri împrecedeatelejreizecide zile. Dintre aceştia, 6 milioane recurgeau mai mult sau mai puțin regulat la cocaină, iar 500 000, la heroină. în rîndul liceenilor şi al şcolarilor, unul din doi fuma marijuana, iar unul din şapte priza cocaină. în acelaşi an, *National Narcotic Intelligence Consumers Committee* (NNICC) evalua la

22 miliarde de dolari vînzările cu amănuntul numai de cocaină din America de Nord şi — tangențial — din Europa. într-un amplu studiu dat publicității la 9 ianuarie 1991, Organismul Internațional de Control asupra Stupefiantelor (OICS), care depinde de Națiunile Unite şi are sediuUa-Yiena.,. evalua la *60 de miliarde de dolari anual* (de şase ori mai mult decît în 1984) costul socio-economic al abuzurilor de stupefiante din Statele Unite. Nu este, însă, mai puțin adevărat că acelaşi raport estima că acest consum ar fi început să înregistreze o anumită scădere în Statele Unite. Iar preşedintele Bush s-a felicitat pentru eficiența măsurilor deosebit de stricte care au fost adoptate. Cifrele, însă, continuă să fie ridicate. în plus, raportul cu pricina indică faptul că, în ceea ce priveşte consumul de metamfetamine, acesta continuă să crească. Toate aceste studii nu fac decît să depună mărturie pentru existența unei confuzii în societatea americană.

Fenomene care nu afectează doar indivizi luați izolat şi bîntuiți de tot felul de spaime, de la insecuritate la droguri, şomaj, datorii ce nu pot fi rambursate, şi ură rasială. Ele par a cuprinde America însăşi, privită global, care se vede nevoită să asiste neputincioasă la destrămarea acelui *American dream,* a acelui „vis american" care, de la pelerinii de pe *Mayflower* şi pînă astăzi, nu a încetat s-o împingă tot înainte. De pildă, visul *melting* pof-ului, al creuzetului în care urmau să se topească, prin asimilare, imigranții veniți din toate colțurile lumii, nu mai este, în prezent, decît o amintire foarte îndepărtată. America anilor '90 se află, deja, pe calea a ceea ce a primit numele de „neotribalizare". Diferitele comunități, în loc să se asimileze, se baricadează tot mai mult în spatele diferențelor de limbă şi de cultură.

De altfel, în clipa de față, mai toată lumea a început să se baricadeze. Prima oară cînd am fost în Statele Unite, în 1960, mă izbise faptul că uşile caselor nu erau niciodată încuiate cu cheia, nici măcar atunci cînd locatarii lor plecau în vacanță pentru cincisprezece zile. Ar fi fost, de altfel, inutil: nu existau, practic, furturi, nici măcar în oraşe.

Ultima dată cînd am vizitat această țară, am cinat, la New York, într-un imobil ce dădea spre Central Park, ai cărui locatari plăteau, pentru şaptezeci şi cinci de apartamente, un număr de douăzeci de paznici prezenți zi şi noapte în patru echipe de cîte cinci.

Acestea sînt imaginile brute, surprinzătoare şi neliniştitoare pe care orice vizitator le aduce cu sine dintr-o călătorie peste Atlantic. Nu ne rămîne decît să încercăm să înțelegem ce s-a întîmplat, de fapt, în ultimii zece ani. în spatele orbitoarelor sunlights ale erei Reagan.

46 CAPITALISM CONTRA CAPITALISM

O Americă tăiată în două

în această societate americană dislocată, o noțiune nouă îşi face apariția sub pana jurnaliştilor, a sociologilor şi a specialiştilor în afaceri penale: aceea de *dualism.* O noțiune care părea rezervată, pînă de curînd, exclusiv observatorilor Lumii a Treia, şi care servea la descrierea, în primul rînd, a unor societăți precum cele din Brazilia ori din Africa de Sud. Dualismul reprezintă tăietura, segregația de fapt, „apartheid-ul economic" prezent într-o societate condamnată definitiv să funcționeze „pe două viteze". O societate în care diferitele categorii ale populației trăiesc, de fapt, pe două planete cu totul diferite ce se îndepărtează, an de an, tot mai mult una de alta. Or, acest dualism s-a *generalizat* în Statele Unite, mai ales ca efect al politicii ultraliberale a lui Reagan. Qualism între bogați şi săraci, desigur, dar şi între marile universități şi un sistem şcolar aflat în ruină; dualism între spitale sau clinici ultramoderne, şi o întreagă infrastructură sanitară pe cît de costisitoare, pe atît de învechită; dualism industrial, în sfîrşit, care privilegiază, izolează industriile de vîrf ce depind, cel mai adesea, de bugetul pentru Apărare şi plasează Statele Unite în plutonul fruntaş şi care se află într-un contrast izbitor cu rămînerile în urmă cumulative din multe alte sectoare.

Cel mai important rezultat al liberalismului reaganian a fost, probabil, accentuarea distanței dintre bogați şi săraci. >S-a pretins că acesta ar reprezenta „prețul" pe care America trebuie „să-1 plătească" pentru a-şi „refacejhrțele". Un preț mult prea ridicat pentru un rezultat economic mediocru. însă, în ciuda relansării economice şi contrar speranțelor teoreticienilor lui *supply side,* în cursul ultimilor zece ani, numărul săracilor nu a scăzut. Ba chiar a înregistrat o uşoară creştere, în vreme ce numărul milionarilor în dolari *s-a triplat.* în ceea ce priveşte veniturile celor 40 de milioane de americani foarte săraci, se apreciază că ele *au scăzut cu 10%* în zece ani. Iar dacă definim drept „săraci" pe toți cei ale căror venituri reprezintă jumătate din media națională, vom fi obligați să constatăm că populația americană numără în prezent *17% săraci,* față de numai 5% în RFG şi în țările scandinave, 8% în Elveția şi *12%* în Marea Britanic Unii experți, care contestă această modalitate de calcul, apreciază, chiar, că săracii reprezintă, în realitate, *20% din populația americană.* Un record în ceea ce priveşte țările dezvoltate. Cu atît mai mult cu cît aceste statistici nu-i iau în calcul şi pe imigranții clandestini din ce în ce mai numeroşi, în special în California.

AMERICA IN REGRES

47

Un studiu ceva mai complet, ce pleca de la cifrele oficiale date publicității de *Congressional Budget Office,* apărut în 1989, ajungea

la următoarele concluzii: „Prăpastia dintre americanii bogați şi cei săraci s-a adîncit în asemenea măsură în decursul ultimului deceniu, încît 2,5 milioane de bogați vor ajunge să perceapă, în 1990, practic aceeaşi masă netă de venituri ca cele 100 de milioane de persoane aflate la baza scării."

Nu este de mirare, în aceste condiții, că se înmulțesc aproapre pretutindeni în America scene demne de anumite republici din emisfera sudică: minibidonviluri alături de vile somptuoase, şiruri nesfîrşite de şomeri la doi paşi de magazine de un lux insolent, oameni fără adăpost rătăcind prin ganguri şi printre pubele sparte şi munți de gunoaie*. Cit despre clasa de mijloc, faimoasa *middle class* care fusese mîndria Americii şi cel mai important factor al ei de stabilitate, ea îşi vede efectivele *diminuîndu-se* an de ari." O *nouă geografie socială începe să-şi traseze contururile: săraci mult mai săraci şi bogați încă şi mai bogați".* Ce s-a întîmplat cu America?

în mod firesc, acest dualism duce la reapariţiaJțen&iuffllorjsociale, la o „luptă de clasă" anarhică şi sporadică despre care, de pildă, la Moscova, tinerii diplomați sovietici, recent convertiți la liberalismul reaganian, nu au nici cea mai mică idee. într-adevăr, americanii bogați se plîng de insecuritatea crescîndă din marile oraşe şi de „degradarea mediului" provocată, ipso facto, de creşterea numărului săracilor. Ceea ce face ca societățile specializate în pază, polițiile private şi gărzile de corp să reprezinte unul dintre puținele sectoare aflate în expansiune, în vreme ce vînzările de arme de foc bat toate recordurile. Devenită tot mai dură, cuprinsă de tot mai multe nelinişti, societatea americană se înarmează pînă în dinți. în cadrul unei anchete efectuate, la New York, în 1990, de către săptămînalul *Time,* 60% din persoanele anchetate au recunoscut că le este *tot timpul* sau *adeseori* frică de crime, iar 26%, numai din cînd în cînd. în aceeaşi anchetă, 68% răspund că, în ultimii cinci ani, calitatea vieții a scăzut. Insecuritatea este atît de mare la New York, încît şi-a făcut apariția un nou tip de cQmeițLacelaj?u ghiozdane şi veste antiglonț pentru copii," Este de reținut că, în oraşele americane, rata omuciderilor în rîndul tinerilor este de *patru pînă la şaptezeci şi trei* de ori mai mare decît în... Bangladesh, una dintre țările cele mai sărace ale planetei. Tulburările de la Los Angeles au pus în evidență neliniştea şi tensiunile existente în această societate divizată în săraci şi bogați, negrii şi albi, chicanos şi asiatici.

48

CAPITALISM CONTRA CAPITALISM

Fireşte că „bogaților" baricadați în vilele lor le vine greu să admită că nu mai trăiesc, deja, într-o țară comparabilă cu Suedia sau cu Elveția, ci, într-o tot mai mare măsură, într-un soi de „Lume a Treia" mai dezvoltată decît cealaltă, însă pe zi ce trece la fel de inegalitară.

O Lume a Treia plină de oameni bogați, în care noțiunea de justiție socială este considerată subversivă şi de-a dreptul indecentă, singurul ei înlocuitor acceptabil fiind „lupta împotriva sărăciei" cu armele caritații. O lume în care generalizarea securității sociale este interpretată ca o expediție punitivă contra claselor conducătoare.

Rugul vanităților

Un roman al lui Tom Wolfe, apărut, în Statele Unite, în 1987 şi intitulat *Rugul vanităților* ilustrează cît se poate de grăitor spaimele şi

fatalitățile acestei noi Americi căzute pradă „dualismului". Despre ce este vorba? De o istorie despre care toți americanii v-ar putea spune că „rimează" perfect cu realitatea anilor '80. De altfel, Tom Wolfe este inventatorul *new journalism-uhi* american. Romanul său are multe elemente de reportaj. Un tînăr financiar american se întoarce în New York după ce şi-a aşteptat amanta, Măria, la aeroportul Kennedy. Fiind noapte, la o ieşire de pe autostradă greşeşte banda. Dat fiind că automobilele rulează bară în bară, el nu poate trece pe altă bandă şi ajunge în Bronx, la volanul Mercedesului său de 48 000 de dolari. Se rătăceşte, dar la un moment dat găseşte o cale de acces care să-1 readucă pe autostradă. Ezită, căci nu este direcția pe care o caută. Ce contează, îi spune Măria, „acolo, cel puțin, e civilizație"! însă o stivă de pneuri uzate îl obligă să se oprească. Se dă jos din maşină pentru a elibera drumul, cînd îşi fac apariția doi tineri negri. înspăimîntat, McCoy 'aruncă un cauciuc în direcția unuia dintre ei. Acesta i-1 aruncă înapoi, înnebunit de spaimă, McCoy se aruncă în maşină, unde, cuprinsă, la rîndul ei, de frică, Măria a trecut la volan. Ea face un slalom printre pneuri şi pubele ca să iasă din capcană, aude, la un moment dat, un zgomot în partea din spate a maşinii, cel de-al doilea negru s-a făcut nevăzut, iar ei reuşesc să ajungă, în sfîrşit, pe autostradă.

Cînd Măria s-a mai calmat, McCoy îi reaminteşte despre acel zgomot şi îi propune să anunțe poliția. Ajunşi în apartamentul în care obişnuiesc să se întîlnească, el aduce din nou vorba despre zgomot. Poate l-am rănit pe individ, spune el, ar trebui să anunțăm asta. însă Măria izbucneşte: „Am să-ți spun eu ce s-a întîmplat. Eu sînt din Carolina

de Sud şi am să ți-o spun în engleză, clar şi precis. Doi negri au încercat să ne omoare în jungla asta, noi am reuşit să fugim din junglă, sîntem vii şi nevătămați şi cu asta basta". Din slăbiciune şi pentru că nu are nici un chef ca soția lui să afle de legătura lui cu Măria, McCoy renunță să mai anunțe poliția. Soarta îi este, însă, pecetluită. Este nevinovat, dar este bogat şi alb. Va trebui sa îndure toată ura acumulată împotriva celor din aceeaşi clasă cu el.

Realitatea este că tînărul negru lovit de maşină, pe nume Henry Lamb, va muri un an mai tîrziu fără a-şi fi mai recăpătat cunoştința. Poliția îl va identifica pe proprietarul maşinii, Măria va minți, refuzînd să recunoască faptul că ea se afla la volan, iar cel de-al doilea negru va depune mărturie falsă, aruncînd întreaga vină pe McCoy. Acesta devine miza unei lupte pe viață şi pe moarte dusă de trei oameni porniți să-1 distrugă: un pastor negru din Bronx, procurorul general al acestui cartier şi un jurnalist englez. Fiecare din primii doi are propriile lui motive să dorească condamnarea unui alb bogat, în vreme ce, pentru jurnalistul englez nu este vorba decît de un subiect gras: regele obligațiunilor de pe Wall Street a asasinat un tînăr negru şi a fugit de la locul faptei.

Fundalul romanului îl constituie opoziția dintre, pe de o parte, lux şi putere, şi, pe de altă parte, mizeria sordidă şi sărăcia lucie din Bronx. McCoy a absolvit universitatea Yale, cîştigă sute de mii de dolari pe an, este proprietarul unui apartament somptuos de trei milioane de dolari. Cînd pleacă, dimineții, de acasă, de sub copertina de la intrarea imobilului în care locuieşte are posibilitatea să admire

un covor de lalele galbene întreținut din banii riveranilor lui Park Avenue. Acelaşi lux îl aşteaptă şi la etajul cincizeci al imobilului din sticlă unde lucrează. Ca toți *golden boys* ai anilor '80, se simte stăpînul universului. La polul opus se află Bronx-ui, cu miile lui de tineri negri, drogați sau dealers ce-şi fac veacul pe scările imobilelor, locul unde întîlneşti tot ce poate fi mai rău: droguri, sex, violență... Aici, cînd cineva se mută, trebuie să pună la socoteală şi pe vecinii care nu se sfiesc să fure din mobile. însă Henri Lamb, tînărul strivit de Mercedesul lui McCoy, era o excepție. Elev silitor, la optsprezece ani ajunsese să citească fluent, ceea ce este suficient pentru a putea fi primit la City College din New York. Contrastul dintre Park Avenue şi Bronx este la fel de amețitor precum acela dintre Soweto şi periferiile, numai grădini şi piscine, ale Johannesburgului. Cadrele didactice, polițiştii şi judecătorii sînt, în Bronx, singurele persoane care fac legătura între

cele două lumi; nişte judecători care nu îndrăznesc să se aventureze prea departe de tribunal şi ale căror salarii nu le permit să ducă decît un trai mediocru.

Strivit între presă şi politică, devenit, peste noapte, simbol şi țap ispăşitor, McCoy, bogatul şi fermecătorul McCoy cade victimă. Cum au căzut, deja, victimă atîtea alte vanități americane.

Fireşte, în Statele Unite, inegalitățile nu există, de ieri, iar mizeria unor cartiere precum Bronx-ul exista şi înainte de venirea la putere a lui Reagan. însă formidabilul dualism care îi separă, în clipa de față, pe bogați de săraci s-a accentuat în asemenea măsură în anii '80, încît pare *a-şifi schimbat cu adevărat natura.* în cea mai recentă carte a sa — *The Politics ofRich and Poor,* care a fost un *best- seller* —, Kevin Phillips consideră că *a luat sfirşit* vremea cînd cei bogați se puteau îmbogăți fără teamă, fără a provoca vreo reacție. Şi nu i se pare deloc imposibil ca, într-o bună zi, America să fie zguduită de revolte populare. De altfel, o ipoteză asemănătoare a fost avansată, la 4 mai 1990, şi de către revista britanică *The Economist,* într-un articol lung şi bine documentat. Ce s-a întîmplat cu America?

\ ***Şcoală bolnavă,*** *sănătate bolnavă, democrație* ***bolnavă***

* Acelaşi dualism cu efecte dintre cele mai amenințătoare începe să caracterizeze sectoare tot mai largi ale societății americane. Chiar şi unele dintre acelea care, pînă mai ieri, constituiau principala ei forță şi îi menținеau vigoarea.

Două cuvinte, numai — două fapte —, despre ceea ce constituie, poate, elementul cel mai important: maladiile democrației americane.

Primul: participarea cetățenilor americani la alegeri este cea mai x scăzută dintre toate democrațiile occidentale; indiferent de nivelul alegerilor, rata absenteismului este de două treimi din electorat, marcînd, astfel, o cvasiexcluziune *de facto* a categoriilor sociale cele mai defavorizate, ca şi cum acestea ar fi ajuns atît de inhibate şi de alienate încît nu mai realizează că fiecare alegere poate fi hotărîtoare pentru propria lor soartă. Fenomenul, nou prin amploare, priveşte majoritatea țărilor occidentale şi pare a fi legat de o serie de trăsături provenite din modelul neoamerican: pe vremuri, săracii se revoltau; acum, imbecilizați de opiumul mizeriei lor de zi cu zi, nemediatizabile, ei nici

măcar nu mai votează.

Al doilea: încă din Antichitate, o țară civilizată se recunoaştea prin faptul că se pricepea să-şi numere propria populație (amintiți-vă de

recensămîntul efectuat de Irod despre care povestesc Evangheliile); or, se pare că poate fi pus pe seama unui anumit recul al civismului faptul că între 10% şi 15% din populația americană presupusă a se afla în situație legală nu este nici măcar recenzată!

în materie de educație, situația este aproape neverosimilă. Fireşte, dacă nu luăm în considerație decît ciclul al treilea *(gradwte education),* sistemul american continuă să fie cel mai bun din întreaga lume. *Mai mult de o treime* din totalitatea articolelor ştiințifice apar, anual, Th Statele Unite. între 1976 şi 1986, America şi-a dublat numărul de cercetători. Nu încape îndoială că marile universități americane, care practică o selecție dintre cele mai riguroase, se mențin la înălțimea propriei lor reputații. Ele dispun, de altfel, de resurse financiare şi umane pe care orice țară din lume le poate invidia.

însă tot acest învățămînt prestigios — şi costisitor pentru familii — coexistă, în ceea ce priveşte învățămîntul primar şi cel secundar, cu un sistem şcolar submediocru. Unele anchete recente, ce urmăreau evaluarea nivelului de cunoştințe ştiințifice al elevilor de 10, 13 şi 17 ani, au scos la iveală faptul că America se situează, din acest punct de vedere, *pe ultimul loc* în rîndul țărilor industrializate. După vîrsia de 16 ani, cea mai mare parte a elevilor americani nu mai urmează nici un fel de învățămînt ştiințific. Nici la celelalte discipline rezultatele nu sînt mai bune. La geografie, de pildă, elevii americani între 18 şi 24 de ani sînt pe ultimul loc într-un eşantion de opt țări. Nu este de mirare, în aceste condiții, că 45% dintre americanii adulți se dovedesc incapabili să localizeze America Centrală pe o hartă, iar majoritatea lor nu ştiu unde se află Marea Britanie, Franța sau Japonia. Iar într-un domeniu încă şi mai important, te surprinde să afli că 40% din tinerii americani care intră, la 18 ani, în *colleges* recunosc că nu ştiu să citească corect.

Şi oare care este țara cu procentul cel mairidicat~de-aaalfabeți? Portugalia sau Marea Britanie? Răspuns corect: Marea Britanie. Polonia sau Statele Unite? Răspuns corect: Statele Unite.

Cum este cu putință aşa ceva? Ajunşi aici, imaginea devine neclară. Noile idei primite de-a gata, conform cărora, atunci cînd piața merge, totul merge, nu mai pot să explice nimic.

Constituie calitatea generală a învățămîntului o valoare în sine pentru o țară, oricare ar fi ea? Da sau nu? Dacă da, care este, atunci, motivul pentru care sistemul de învățămînt din Statele Unite s-a deteriorat în asemenea măsură în ultimii ani, dacă nu faptul că această

deteriorare nu reprezintă decît un aspect (printre multe altele) al modelului economic neoamerican, împreună cu care face sistem? Or, se poate observa că şi în Europa, învățămîntul general — adică, în mare parte, cel public — a început să se deterioreze şi mai cu seamă în țări care figurează printre cele mai dezvoltate, precum Regatul Unit al Ma-

rii Britanii, Franța, Italia. Mai ales în aceste două țări continentale care, neaparținînd modelului renan, sînt printre cele mai expuse influenței exercitate de modelul neoamerican.

Acest dualism, care separă un învățămînt de nivel foarte înalt, rezervat unei minorități foarte restrînse, de un sistem primar şi secundar aflate în cădere liberă deosebeşte, într-adevăr, în chip radical, America de țări ca Japonia ori Germania. în acestea din urmă, cea mai mare parte a elevilor se clasează în jurul mediei, iar rezultatele foarte proaste sînt, practic, necunoscute. Este adevărat, însă, că, pe țărmul celălalt al Atlanticului, selecția nu este practicată decît în 200 de colegii şi universități din 3600. Cît despre „temele pentru acasă", toate anchetele arată că acestea nu depăşesc, în Statele Unite, o oră pe zi, ja^ă de trei ore petrecute în fața țelejâzorului! Sîntem pe zi ce trece tot mai departe de o Americă-arhetip al societății moderne, avidă de învățătură.

Degradarea sistemului de învățămînt american a fost considerată suficient de gravă pentru ca, în 1983, Ronald Reagan să decidă înființarea unei comisii naționale, care a ales, pentru raportul pe care 1-a întocmit, un titlu lipsit de orice echivoc: *A Naïion at Risk* (O națiune în pericol). în acest raport, se arată că, în acel moment, nivelul învățămîntului american era *inferior* celui din 1957, cînd lansarea, de către sovietici, a primului sputnik determinase America să-şi pună întrebări cu privire la propriile ei capacități.

în 1990, cei zece specialişti, reuniți la Universitatea Columbia de către *American Assembly* (fundată de Eisenhower), dădeau publicității raportul pe care îl întocmiseră *(The Global Economy — America 's Role in the Decade,* Norton, 1990). Trei dintre concluziile acestui raport merită să fie reținute şi puse în relație: „Sistemul educațional american se află în pragul minei"; nivelul economiilor este, în America, scandalos de scăzut; ceea ce este perfect logic dacă avem în vedere că administrația Reagan „a interpretat în mod repetat deficitul comercial ca un semn de vigoare economică".

Continuă, cu toate acestea, America să fie *societatea* sănătoasă prin excelență pe care o încarnează adolescenții cu roz în obraji şi cu staturi atletice pe care nu încetează să ni-i arate spoturile publicitare?

AMERICA ÎN REGRES

53

\ Nici pe departe. Acelaşi dualism pe care reaganismul nu a făcut decît Â să-1 agraveze afectează, astăzi, în proporții îngrijorătoare, şi ansamblul sistemului de sănătate american. Desigur, global, dintre toate țările din OCDE, Statele Unite cheltuiesc cel mai mult pentru sănătate (peste 10% din PIB). Multe dintre clinicile şi spitalele americane se situează pe primele locuri, în lume, în specialitățile lor. De asemenea, în materie de cercetare medicală, medicamente şi tratamente noi, America se află, în continuare, în frunte.

însă toate aceste performanțe punctuale nu trebuie să ne facă să uităm starea generală a sistemului sanitar american, care este cu mult mai dezastruoasă decît ne-am putea imagina. Cîteva statistici recente ne pot face să tresărim. în ceea ce priveşte *mortalitatea infantilă,* Statele Unite, cu o rată de 10% (dublă față de cea japoneză) se află, în clipa de față, pe locul al douăzeci şi doilea în lume. Iar mortalitatea extrem de ridicată ce se înregistrează în rîndurile anumitor minorități

etnice nu reuşeşte să explice pe de-a-ntregul această stare de lucruri. Căci chiar şi în cazul sugarilor albi decalajul este notabil în raport cu multe alte ţări dezvoltate. în ceea ce priveşte *vaccinările,* nivelurile americane sînt, în medie, cu 40% inferioare celor ale altor ţări industrializate şi chiar mai scăzute decît ale unor ţări în curs de dezvoltare, în ceea ce priveşte *rata graviditătii* în rîndul adolescentelor (15-19 ani), ea este de 10%, de zece ori mai mare decît în Japonia.

Toate aceste cifre nu fac altceva decît să oglindească dislocarea familiilor şi extinderea fenomenului sărăciei într-o societate din ce în ce mai atomizată şi mai dură. -Astfel, America ocupă primul loc în ceea ce priveşte procentajul de copii minori cu părinţi divorţaţi. Pe de altă parte, o cincime din copiii americani trăiesc sub pragul sărăciei, iar în 1987, 12 milioane de copii nu erau acoperiţi de nici un fel de asigurare de boală. Ceea ce înseamnă o creştere de 14% faţă de 1981. în Statele Unite, unde nu există un sistem de asigurări pentru caz de boală generalizat, partea cheltuielilor publice alocată pentru sănătate (41%) ocupă poziţia cea mai de jos în rîndul ţărilor membre ale OCDE.

Care a fost, în acest domeniu, politica administraţiei Reagan? în numele restaurării structurilor familiale, ea s-a împotrivit din toate puterile introducerii oricărui sistem de asigurări generalizat. Ceea ce a făcut ca, de exemplu, jumătate din numărul angajaţilor din întreprinderile mici şi mijlocii să nu beneficieze de nici un fel de protecţie socială, iar preavizul *mediu* la concediere să fie, în cazul lor, de... două zile!

în ceea ce priveşte reducerea drastică a bugetelor şi a programelor sociale, aceasta nu face decît să agraveze încă şi mai mult o situaţie de ansamblu şi aşa deloc de invidiat. Deficitul de care suferă, astăzi, cel mai mult o Americă plină, totuşi, de datorii, nu este unul financiar, ci unul social. Un deficit pe care nici o formă a caritătii sau a compasiunii individuale nu are cum să-1 acopere. Voind prea mult ca America să redevină „atletică", o Americă a cîştigătorilor, echipa Reagan nu a făcut decît să azvîrle la groapa Istoriei o Americă a „perdanţilor" sau, pur şi simplu, pe aceea a americanilor „de mijloc". Nepreocupîndu-se deloc de „social", a reuşit, cumva, reaganismul să refacă economia? Vai...

O industrie în regres

Industria americană se află în regres. Singura obiecţie ce ar putea fi adusă acestei constatări o constituie ponderea pe care o deţine producţia multinaţionalelor americane în străinătate (20% faţă de numai *5%* în cazul japonezilor), dar, chiar şi aici, ce schimbare faţă de acum un sfert de veac! în 1967, Jean-Jacques Servan-Schreiber începea primul capitol al *best-seller-ulai* său, *Sfidarea americană* (Denoel) cu următoarea frază: „Cea de-a treia putere mondială, după Statele Unite şi URSS, ar putea deveni, în cincisprezece ani, nu Europa, ci *industria americană din Europa".* De atunci, fluxul investiţiilor ce traversează Atlanticul nu a încetat să-şi inverseze, an de an, sensul.

Pe 24 septembrie 1990, revista *Fortune* publica un articol cu un titlu stupefiant: „ *Made in USA,* pe cale de dispariţie?". ^y.în decursul „anilor Reagan", cea mai mare parte dintre cele 18 milioane de locuri de muncă nou create *nu au fost în industrie, "ci* în

sectorul terțiar, al serviciilor>?Mici slujbe lipsite de orice perspectivă, cel mai adesea în alimentație, comerț şi, mai cu seamă, în asigurarea pazei private... în tot acest timp, industriapierdea 2 milioane de locuri de muncă şi era confruntată cu deficite comerciale record. în multe sectoare, ea era ajunsă din urmă şi chiar întrecută de japonezi. în domeniul construcției de automobile, de exemplu, un gigant precum General Motors anunța, pentru trimestrul al treilea al anului 1990, pierderi de 2 miliarde de dolari. Fprd înregistra „cele mai proaste rezultate din 1982", iar Chriysler, într-un declin accentuat, acumula, în numai trei luni, pierderi suplimentare de 214 milioane de dolari. în total, de-

ficitul comercial al industriei automobilistice americane atingea suma de 60 miliarde de dolari.

Desigur, este binecunoscută extraordinara capacitate a Americii de a depăşi încercările dificile, de a se relansa după un eşec. Exista, însă, termene ce nu pot fi amînate, iar problema termenelor nu începe să se pună decît din clipa redemarării în direcția cea bună. Este departe de a fi, deocamdată, cazul AmericrBExact în momentul încheierii războiului din Golf, concluzia Consiliului American al Competitivității, alcătuit din responsabili din mediile industriale şi universitare, era că, pentru 15 din cele 94 de tehnologii-cheie, Statele Unite vor dispărea^/ pînă în 1995, de pe scena internațională'! Ele nu mai sînt considerate cu adevărat competitive decît pentru 25 din cele 94 de tehnologii. Nu este, prin urmare, întîmplător faptul că faimoasele rachete americane *Patriot* nu şi-ar fi putut duce la bun sfîrşit misiunea în lipsa anumitor componente japoneze... Regăsim, aici, noțiunea-cheie de viitor pe durată lungă. Căci performanțele armatei americane în 1991, în timpul războiului din Golf se datorează unor decizii luate în anii '60 şi '70.

începînd de atunci, viitorul a fost tot mai mult sacrificat pe altarul prezentului, termenul lung, în favoarea celui scurt. Este grăitor să-1 vezi pînă şi pe un om precum Cari Icahn recunoscînd acest lucru. într-adevăr, Cari Iachn, pionierul luărilor sub control *(raiders),* cel care a răscumpărat TWA, condamnă atmosfera de cazinou din economia americană, care trăieşte mult peste mijloacele de care dispune. „Infrastruc I tura se ruinează, nu se mai construieşte şi nu se mai întreține nimic"| afirmă el. Icahn compară Statele Unite cu o fermă unde o primă ge-*1* nerație a plantat, o a doua a recoltat, iar o a treia vede venind portăreii care pun sechestru pe totul. Este exact ceea ce încep să facă japonezii cu America.

, Calitatea producției şi a priceperii americane se află, şi ea, într-un relativ regres. La începutul lunii noiembrie 1990, unui număr de două sute de cadre aparținînd, toate, unor firme americane ce furnizează piese detaşate pentru Toyota le-a fost dat să-1 audă pe unul dintre şefii firmei japoneze oferindu-le nişte informații deloc îmbucurătoare. De exemplu, aceea că numărul pieselor cu defecte produse de uzinele americane este, deja, *de o sută de ori mai mare decît în Japonia.* Tot mai mult, constructorii de automobile americani se văd obligați să încheie acorduri cu japonezii şi cu europenii pentru *a importa* priceperea *acestora.*

Acelaşi fenomen poate fi observat şi în industria aeronautică, unde, în pofida ponderei incomparabile a ajutoarelor ce decurg, direct sau

indirect, din comenzile militare ale Pentagonului, reculul marilor firme americane a permis europenilor să cucerească, cu Airbus-ul, 30% din piața mondială. Aceeaşi constatare se impune şi în sectoare ultrastrategice precum electronica şi informatica. Americanii, inventatori ai tran- \ zistorului şi ai cipului, nu mai dețin, în prezent, decît 10% din piața) mondială, față de 60% la sfîrşitul anilor '60. Iar din fiecare sută de piese comandate de General Motors, nu mai puțin de 80 sînt cumpărate din străinătate, unde sînt mai ieftine, mai moderne şi mai fiabile. [v] Ajunşi aici, nu se poate să nu scoatem în evidență extraordinarul talent şi curaj de care a dat dovadă Ronald Reagan pentru a determina Congresul şi opinia publică să nu cedeze, în ciuda nemaivăzutei regresii industriale a Statelor Unite, tentației protecționiste pentru a stăvili pătrunderea comercială a străinilor^

Există cel puțin cinci motive care explică acest recul industrial. Ele corespund dispariției celor cinci avantaje care făcuseră posibilă pros- - peritatea postbelică. Autorii unui raport întocmit la comanda celebrului Massachusets Institute of Technology (MIT) de la Universitatea Harvard *(Made in America,* de Michael Dertouzos, Richard Lester şi Robert Solow, MIT Press, 1989; ediția franceză, InterEditions, 1990) le enumera minuțios:

1. Piața internă americană s-a îngustat, iar industriile transatlantice nu mai sînt capabile să facă față japonezilor şi europenilor în cucerirea de piețe externe.

2. Dominația tehnologică a Statelor Unite nu mai este un fapt indiscutabil şi, de multe ori, inovațiile se fac adesea în străinătate. De altfel, ritmul de introducere a inovațiilor în sistemul de producție şi de punere la punct a noilor produse este mult mai rapid în Japonia şi în Europa decît în Statele Unite (patru ani, față de şapte, în industria de automobile).

3. Nivelul de calificare al muncitorilor americani, superior, pînă mai ieri, aceluia din țările concurente, a scăzut simțitor.

4. Bogăția acumulată în Statele Unite era, odinioară, atît de mare, încît permitea realizarea unor performanțe de-a dreptul inimaginabile, precum debarcarea pe Lună. Ceea ce nu ar mai fi posibil în clipa de față.

5. în sfîrşit, metodele americane de management, care erau universal recunoscute şi invidiate, nu mai sînt, astăzi — nici pe departe — cele mai eficiente. Japonezii şi europenii îi întrec tot mai mult, în acest domeniu, pe americani. Iar aceştia se văd nu de puține ori nevoiți să

copieze metode de management elaborate în alte părți (vezi producția cu flux intens, cercurile de calitate etc). \ în general vorbind, fascinația exercitată de bursă, economia spe- / culativă şi profiturile miraculoase care au marcat anii '80 au lucrat, \ toate, *în defavoarea industriei.* în epoca tinerilor *golden boys* multi- \ milionari şi a economiei-cazinou, proaspeții absolvenți americani care soseau pe piața muncii nu aveau cum să fie atraşi de calea aspră, obositoare şi deloc spectaculoasă a producției industriale. în consecință, caricatura bursieristă a capitalismului a sfirşit prin a se întoarce împo-

triva capitalismului însuşi. Şi, în vreme ce jocurile financiare subjugau toate spiritele, industria mergea spre ruină.

în aprilie 1991, s-a întrunit la Tokyo Comisia Trilaterală, compusă din conducători de întreprinderi, de sindicate, ca şi din oameni politici şi economişti din America de Nord, Europa şi Japonia. Din constatări precum cele de mai sus, japonezii nu au ezitat să tragă propriile lor concluzii. în ultimii zece ani, am contribuit din plin la reindustrializarea Marii Britanii, au spus ei. Acum, misiunea noastră este să re-industrializăm^Statele Unite... -.....-....._

Coşmarul deficitelor

Ceea ce ameninţă cel mai serios America de după Reagan nu sînt, totuşi, nici declinul industrial, nici dualismul social, ci deficitele ameţitoare, .fără_precedenjL Acesta nu este cel mai neînsemnat dintre paradoxurile ce pot fi trecute la pasivul unui preşedinte ce promitea să reducă influenţa statului, redînd, concomitent, ţării mijloacele necesare independenţei sale. Şi astăzi, *tot* nişte cifre sînt acelea care tulbură, noapte de noapte, somnul atîtor responsabili americani, alţii, însă, decît cei de ieri. în anii '60 şi '70, sub Kennedy, Johnson şi Nixon, cifra simplă şi teribilă care era comunicată, dimineaţă de dimineaţă, în buletinele de ştiri ale tuturor posturilor de radio se referea la numărul de *boys* căzuţi în Vietnam. Astăzi, alta este cifra, permanent actualizată, ce apare afişată pe un panou luminos de pe strada 42 din New York: este vorba de datoria statului federal american. La sfîrşitul anului 1992, aceasta atinsese suma inimaginabilă de *3879 miliarde de dolari,* echivalentul a aproximativ trei ani de încasări bugetare sau a încă treizeci şi cinci de ani de deficit bugetar el însuşi, aşa cum vom vedea, enorm.

Cît despre restul de cifre, ele vorbesc de la sine, iar lista celor mai catastrofale dintre ele, este, practic, interminabilă. Să ne limităm nu-

\mai la cîteva. Balanţa plăţilor curente, de exemplu, care, la sfirşitul anilor '70, se afla într-o stare de cvasiechilibru, acuza, în 1987, un —< deficit de 180 miliarde de dolari, adică 3,5% din PIB. Acest deficit a *)* fost redus în 1989 la 85 miliarde de dolari (1,5% din PIB), cifră ce C s-a menţinut în medie pînă în 1992. Cauza acestui deficit o reprezintă industria, în vreme ce, pentru produsele ăgricoleT^oldul continuă să fie excedentar. Ceea ce este departe de a constitui o consolare. Căci, devenită exportatoare de produse agricole şi importatoare de produse industriale, America vede structura schimburilor sale apropiindu-se de cea a ţărilor subdezvoltate!

Nici în ceea ce priveşte bugetul situaţia nu este mai roz, datoria lăsată de Ronald Reagan semănînd, pur şi simplu, cu o impostură electoralistă. Căci, cum poţi să susţii, fără teamă de consecinţă, că impozitele pot fi reduse mărind cheltuielile militare şi neatingîndu-te în mod semnificativ de celelalte cheltuieli? Economistul Lester Thurow, de la MIT, a propus următorul epitaf pentru Ronald Reagan: ^Aici odihneşte omul care a condus într-un timp record o mare putere de la statutul de creditor al întregii lumi la acela de debitor", i

în perioada '87-'89, deficitul federal a fost, prin urmare, de aproximativ 150 miliarde de dolari pe an (3% din PIB). De atunci, deficitul

s-a accentuat, ajungînd la 220 de miliarde de dolari în 1990 (4% din PIB) şi la 290 miliarde de dolari în 1992 (5% din PIB). Cum ar putea fi el redus? Nici una dintre puterile americane nu îndrăzneşte, încă, să-şi încalce promisiunile electorale. Preşedintele nu are de gînd să accepte o mărire a impozitelor sau o diminuare a cheltuielilor militare. Congresul nici nu vrea să audă de o modificare a cheltuielilor sociale. Revenirea la o situație de echilibru nu priveşte viitorul imediat.

Or, teoretic, această faimoasă revenire la echilibru — în cinci ani — este stipulată de o lege — legea Graham Rudman Hollings — care prevede, la nevoie, o întrerupere automata a creditelor. însă Congresului şi preşedintelui le vine greu să se pună de acord pentru aplicarea acestei legiyAstfel încît, la sfirşitul lunii octombrie 1990, am putut asista la Washington la un spectacol umilitor pentru cea mai mare putere a lumii, cînd un preşedinte nu a reuşit să determine realizarea unui acord în această privință şi a fost silit să amenințe cu suspendarea remunerării funcționarilor federali...

Aceste deficite paralizează puterea politică şi o pun în imposibilitatea de a aplica anumite programe totuşi vitale, în special în materie de educație, cercetare şi infrastructură. Nemaipunînd la socoteală faptul că, la sfirşitul verii lui 1990, în momentul declanşării crizei din Golf, întreaga lume a putut vedea, stupefiată, cum puternica şi mîndra

Americă este silită să întindă mîna spre aliații ei pentru a-şi putea finanța angajarea militară.

Ironiile unora cu privire la acest subiect, eu, unul, le găsesc de-a dreptul indecente. Căci surprinzător nu este faptul că, în acel moment, Statele Unite au solicitat ajutor — financiar — în principal țărilor arabe din Golf —, ci faptul că un astfel de ajutor nu a fost solicitat mai devreme şi, în primul rînd, nouă, europenilor din vestul Europei, cărora ne-ar fi fost, cu siguranță, dat să cunoaştem, începînd de pe vremea lui Stalin, soarta cehilor şi a ungurilor, dacă G.I. nu ar fi venit să ne asigure apărarea în mod mai mult sau mai puțin gratuit.

Cel mai mare debitor din lume

într-o lume normală, este firesc ca bogații să dea cu împrumut celor săraci, iar țările bogate, celor sărace, care îşi pot accelera, în felul acesta, dezvoltarea. în această complementaritate se ascunde una dintre justificările adînci ale eticii liberale. Astfel, cu un secol în urmă, Anglia şi Franța erau cele două țări care acordau împrumuturi, la fel ca America pîiiă în anii '70. însă, începînd din 1980 — fapt fără precedent —, lucrurile au început să stea exact pe dos: cea mai mare putere economică a lumii a devenit şi cel mai mare contractant de împrumuturi al ei.

Şi aceasta dintr-un singur motiv, care merită a fi privit cu ceva mai multă atenție din perspectiva eticii liberale atît de ridicate în slăvi de reaganieni: populația americană nu mai face aproape deloc economii;^ în loc să-şi pregătească viitorul, în conformitate cu virtuoasele principii ale puritanismului, ea se aruncă cu toată ființa în contractarea de datorii destinate exclusiv consumului şi satisfacțiilor imediate. în America, noile moravuri financiare ale populației şi, deopotrivă, ale statului constituie o insultă la adresa sărăciei unora şi a viitorului tuturor. Să

examinăm aceste fenomene ceva mai îndeaproape.

în 1992, datoria externă netă a Americii (adică datoria ei față de străinătate scăzînd creanțele) atinsese suma de 1100 miliarde de dolari, echivalentul a două treimi din totalul datoriilor țărilor din Lumea a Treia. Statele Unite au devenit cel mai mare debitor din lume, după ce, pînă în urmă cu numai cincisprezece ani, fuseseră cel mai mare creditor al ei. Cea dintîi urmare a acestei stări de lucruri o constituie o dependență accentuată a Americii față de creditorii ei.

Nedispunîhd de economii interne suficiente pentru a-şi finanța investițiile, America se vede nevoită să împrumute, în fiecare an, aproximativ 150 miliarde de dolari (3% din PIB), în special de la japonezi

şi de la germani, ale căror excedente financiare reprezintă exact suma pe care ea o ia cu împrumut. Teribilă revanşă a Istoriei, aceea a învinşilor din ultimul război mondial, furnicile germane şi japoneze ce sar, acum, în ajutorul greierului american. Umilitoare dependență: la fiecare nouă adjudecare a unor titluri de stat, Trezoreria americană trebuie să aştepte bunăvoința subscriptorilor japonezi. în plus, pentru a atrage investitorii străini, aceasta s-a văzut obligată să mențină o rată ridicată a dobînzilor, care penalizează investiția şi frînează relansarea.

însă datoria care ține legată America de creditorii ei îi fragilizează, în egală măsură, întreprinderile. Dacă, pînă nu demult, acestea erau vestite pentru sănătatea lor financiară, datorată faptului că aveau foarte puține datorii, acum, ele au început să împrumute pe scară largă. Volumul împrumuturilor contractate de întreprinderile americane *s-a triplat începînd din 1980.* Iar în acelaşi interval, raportul dintre datoriile şi capitalurile acestor întreprinderi s-a dublat. Ceea ce constituie un simptom mai mult decît evident de fragilitate. *Brookings Institution* apreciază, de altfel, că, în caz de recesiune economică gravă, 10% din cele mai mari întreprinderi americane s-ar afla în pragul falimentului.

Este bine de ştiut, în sfîrşit, că această slăbiciune fără precedent a economiei şi a finanțelor americane constituie, în clipa de față, un periculos factor de instabilitate pentru restul lumii. Căci, în acest domeniu, interdependența constituie regula. Să ne amintim că, în 1982, o criză de proporții a sistemului financiar mondial de-abia a putut fi evitată în momentul în care Mexicul a anunțat că nu este în măsură să-şi onoreze angajamentele. A venit, acum, rîndul Americii să întîmpine astfel de greutăți. Căci marile bănci americane sînt, în ciîpa de față, fragilizate de căderile înregistrate de piața imobiliară şi de eşecurile în lanț înregistrate de o parte dintre debitorii lor, în primul rind de cei care au emis, în plin faliment, faimoasele *junk bonds.*

„ Too, big tofail": de la o anumită statură în sus, orice bancă poate miza pe sprijinul puterilor publice, căci falimentul unei instituții de proporții se poate propaga, din aproape în aproape, însă foarte rapid, în întreaga lume. Este efectul numit al „aripii de fluture": o bătaie de aripă de fluture la Tokyo sau la Chicago poate provoca un uragan la Paris... Iată de ce, după zece ani de ultraliberalism, viitorul întregului sistem financiar american atîrnă de ajutorul guvernului federal.

Usturătoare şi periculoasă ironie a Istoriei: în clipa de față, tocmai „apăsătoarea lejeritate a celui puternic" — cum atît de simpatic scrie

Paul Mentre — este aceea care ameninţă lumea.

3

CELĂLALT CAPITALISM

în economie, ca în oricare alt domeniu, caricaturile se reţin mai uşor decît portretele îndelung elaborate; exagerările forţează atenţia mai convingător decît nuanţele. Altfel spus, paietele şi încăierările bursiere specifice economiei-cazino sînt mai cunoscute în întreaga lume decît subtilele echilibre ale economiei sociale de piaţă *{Sozialmarktwirtschafi)* germane. Cînd visează la capitalismul mitic care, crede el, nu va întîrzia să-şi deschidă larg porţile, un locuitor din Tirana (Albania), Ulan-Bator (Mongolia) sau Bratislava (Slovacia) se gîndeşte în modul cel mai natural cu putinţă la universul serialelor de televiziune americane. Adică exact la acel univers pe care, timp de o jumătate de secol, propaganda mincinoasă a puterii comuniste nu a încetat să-1 înfiereze. Păi, dacă vechea putere spunea atîtea rele despre el... De altfel, în America, aceea din Dallas, Chicago şi Wall Street se înghesuiau să ajungă cu orice preţ cele cîteva zeci de refugiaţi albanezi evadaţi din închisoarea lor stalinistă şi pe care Franţa i-a găzduit în vara lui 1990. Iar deschiderea unei „burse", la începutul lui 1990, la Budapesta a fost percepută de către unguri drept semnul indiscutabil al intrării lor, în sfîrşit, în raiul capitalist.

I-am surprinde, deci, pe majoritatea locuitorilor din fostele ţări comuniste dacă le-am spune că sistemul capitalist nu este „unul şi indivizibil", că există mai multe „modele" ale economiei de piaţă ce coexistă şi că sistemul american este departe de a fi cel mai eficient dintre ele. Şi l-am umple, cu siguranţă, de fericire pe Lech Walesa, noul preşedinte al Poloniei, dacă l-am asigura că nu greşeşte întru totul atunci cînd visează la un „model" ideal, capabil să împace eficacitatea şi prosperitatea-presupuse ale capitalismului american cu securitatea socială — relativă — a fostului regim comunist (vezi Gu^ Sorman, *Sortir du socialisme,* Fayard, 1991). Model în care, pentru a cita o glumă foarte răspîndită la Varşovia, „oamenii să poată trăi precum japonezii fără însă, a muncii mai mult decît polonezii".

Bănuieşte, oare, cineva, că Germania nu este foarte departe de o astfel de situaţie? Cel puţin în ceea ce priveşte durata muncii. Cu numai 1 633 de ore de lucru efectiv pe an în industria uşoară, Republica Federală Germania realizează pur şi simplu paradoxul de „a munci mai puţîtrdecît francezii fiind la fel de performanţi ca japonezii" *(Futuribles,* ianuarie 1989). în industria metalurgică germană, săptămîna de lucru de treizeci şi şase de ore este deja o realitate, iar cea de treizeci şi cinci de ore, chiar dacă nu va fi generalizată, aşa cum fusese prevăzut, în Î995, nu va avea, probabil, prea mult de aşteptat (se poartă discuţii). Dintre toate ţările industrializate, RFG este singura cu programele de lucru cele mai scurte şi cu salariile cele mai ridicate. Ceea ce nu o împiedică să înregistreze un enorm excedent în schimburile cu străinătatea.

Germania nu este, însă, decît unul dintre exemplele posibile, numai unul dintre cazurile particulare ale acestui „alt capitalism" — modelul renan —, atît de necunoscut şi de neînţeles, care se întinde din nordul Europei pînă în Elveţia şi 'cu care se înrudeşte, parţial, şi Japonia. Este

vorba de un model *indiscutabil capitalist:* economia de piață, proprietatea privată şi libera inițiativă constituie, în cadrul lui, regula. în ultimii zece-cincisprezece ani, însă, modelul neoamerican s-a singularizat în cîteva privințe, dintre care cea mai frapantă este aceea pe care sociologul Jean Padioleau o rezumă după cum urmează: „Speculatorul a trecut înaintea întreprinzătorului industrial, cîştigurile facile pe termen scurt au început să sape bogățiile colective.ale investițiilor pe termen lung".

în ceea ce-1 priveşte, modelul renan corespunde unei cu totul alte viziuni asupra organizării economice, altor structuri financiare şi unui alt mod de reglare socială. Nici el nu este, fireşte, cu totul lipsit de defecte. însă trăsăturile care îl caracterizează îi conferă o stabilitate, un dinamism şi o putere din ce în ce mai mari. Despre el s-ar putea spune ceea ce se spune, îndeobşte, despre democrație din punct de vedere politic: că este cel mai rău dintre sistemele economice cu excepția tuturor celorlalte. Este cu totul surprinzător, de altfel, că modelul renan nu se bucură, în ochii opiniei publice internaționale, de o faimă comparabilă aceleia a modelului neoamerican, însă lucrurile stau cu totul altfel cînd nu mai este vorba de marele public, ci de decidenții din domeniul economic. în august 1988, SOFRES a efectuat o anchetă în rîndul a 300 de şefi de întreprinderi europene. Or, deşi costurile salariale sînt sensibil mai ridicate în RFG decît în alte țări, preferința

acestor şefi de întreprinderi se îndrepta, în mod masiv şi spontan, dacă se punea problema să colaboreze sau să cumpere ceva mai mult în străinătate, spre Germania (Franța situîndu-se pe locul al doilea, iar Beneluxul pe al treilea).

y într-o serie de puncte esențiale, modelul renan se deosebeşte în chip mult mai radical decît s-ar putea crede de modelul neoamerican.

Locul pe care îl ocupă piața în cele două modele

Aşa cum nu există nici o societate socialistă în care absolut toate bunurile să fie gratuite, tot astfel nici o societate capitalistă nu ar avea ideea să confere tuturor bunurilor (şi serviciilor) caracterul de marfă. Există bunuri care, prin chiar natura lor, nu pot fi nici vîndute şi nici cumpărate. Unele dintre ele au caracter pur personal, precum prietenia, dragostea, generozitatea, onoarea; altele sînt prin natura lor colective: democrația, libertățile publice, drepturile omului, justiția etc.

în esență, *bunurile necomerciale* sînt aceleaşi în ambele modele de capitalism. Singura excepție importantă o constituie, aşa cum vom vedea, religiile.

'y însă cele două modele se deosebesc considerabil prin locul pe care fiecare îl atribuie *bunurilor comerciale,* pe de o parte, şi*Jbunurilor mixte,* pe de altă parte. E ceea ce încearcă să ilustreze — rezumativ — cele două figuri, caricaturale, desigur, de alături.

Ele indică, în primul rînd, că bunurile comerciale ocupă în cadrul modelului neoamerican un loc mult mai important decît în modelul renan. în vreme ce bunurile mixte — care depind atît de piață, cît şi de inițiativele publice — sînt mai importante în modelul renan.

în plus, cele două figuri se referă la opt tipuri de bunuri care sînt

tratate în mod diferit, în raport cu piața, în cele două modele.

1. *Religiile.* în modelul renan, religiile funcționează ca instituții necomerciale (în Germania, preoții şi pastorii sînt remunerați ca nişte funcționari, din bugetul public) 7În Statele Unite, în schimb, se poate, pare-se considera că religiile — în număr tot mai mare — sînt din ce în ce mai mult administrate ca instituții mixte, prin intermediul unor tehnici de mediatizare publicitară şi de marketing tot mai sofisticate.

Locul pe care îl ocupă piața în modelul neoamerican

»

Bunuri
necomerciale

Bunuri
mixte

Bunuri
comerciale

L

2

3

5

6

7

8

\.^,«

"^▶'

Religii

<

nvățămînt

I

Sănătate

L

întreprinderi, salarii

■ Locuințe

I Transporturi urbane

Mass-media ^^

>

>

Locul pe care îl ocupă piața în modelul renan

5

6

2. *întreprinderea.* în modelul neoamerican, întreprinderea nu este altceva decît un bun comercial ca oricare altul, în vreme ce, în modelul renan, din contră, ea este de natură mixtă, este *community* cel puțin în aceeaşi măsură în care este *commodity.*

3. La fel stau lucrurile şi în ceea ce priveşte *salariile,* care, în modelul neoamerican, depind din ce în ce mai mult de condițiile aleatorii de piață, în vreme ce, în modelul renan, ele sînt stabilite în funcție de factori străini de productivitatea salariatului (diplomă, vechime, grile de salarizare stabilite prin convenții colective la nivel național). Sala-

riile sînt bunuri comerciale, în primul caz, şi mixte, în cel de-al doilea.

4. Şi *locuinţele* sînt, în Statele Unite, aproape în exclusivitate un bun comercial. în ţările renane, dimpotrivă, construcţia de locuinţe ţine cel mai adesea de iniţiativa publică, iar chiriile sînt, de regulă, subvenţionate.

5. Situaţia este oarecum asemănătoare şi în ceea ce priveşte *transporturile urbane,* cu toate că, chiar şi în Statele Unite, acestea sînt supuse unor reglementări: unul dintre rarele exemple, după ştirea mea, în care transportul urban este lăsat în întregime la voia liberei concurenţe îl reprezintă oraşul Santiago de Chile, unde „Chicago boys" ai generalului Pinochet au obţinut permisiunea ca oricine să poată crea propria sa linie de autobuze şi să perceapă tarifele pe care le crede de cuviinţă; dar, în acest oraş, şi densitatea autobuzelor este cea mai mare din lume, iar poluarea — agravată în consecinţă.

însă deficitele frecvente şi crescînde pe care modelul renan le înregistrează în domeniul transporturilor urbane determină autorităţile să încline spre privatizarea acestora, ceea ce apare figurat sub forma unei săgeţi în direcţia „bunuri comerciale".

6. La fel stau lucrurile şi în ceea ce priveşte *mijloacele de informare în masă,* în principal televiziunea, tradiţional de stat în ţările renane, însă lăsînd, în ultima vreme, un loc tot mai mare privatizării, în vreme ce, în Statele Unite, unde toate canalele sînt prin tradiţie comerciale, se manifestă tendinţa dezvoltării unor televiziuni finanţate în mod asociativ prin cotizaţii libere. Aceste două evoluţii opuse sînt reprezentate prin săgeţi de sens contrar.

CELALALT CAPITALISM

^67

7. *învăţămîntul* se distribuie, în ambele modele, în toate cele trei categorii de bunuri. Este evident, însă, că, în modelul american, numărul instituţiilor de învăţămînt ce ascultă de regulile pieţei este preponderent şi continuă să crească, după cum indică săgeata îndreptată în direcţia „bunuri comerciale".

8. Sectorul *sanitarjjns,* ca şi cel al locuinţelor, de toate cele trei categorii de bunuri. Dar, şi aici, originalitatea modelului renan este dublă: pe de o parte^olul spitalelor publice şi al medicinii legate de asigurările sociale este mult mai important;fpe de altă parte, contrar a ceea ce se petrece în ţările anglo-saxone — dar nu mai puţin şi în cele latine —, în materie de sănătate şi de învăţămînt nu se manifestă o tendinţă de reducere a rolului autorităţilor publice în avantajul sectorului de piaţă. Acest punct este cu atît mai important cu cît capitalismul riscă să se transforme într-un distrugător al valorilor sociale pe termen lung dacă nu îşi propune decît să creeze bogăţie pe termen scurt şi dacă nu este suficient supravegheat de puterile publice şi *îndeajuns de concurat de alte valori sociale decît cele proprii banilor.* Lucru înfăţişat în chip admirabil de către Francois Perroux:

„Toate societăţile capitaliste funcţionează aşa cum trebuie numai datorită unor sectoare sociale care nu sînt nici pătrunse şi nici animate de spiritul de cîştig sau de urmărirea unui cîştig cît mai mare cu putinţă. Atunci cînd înaltul funcţionar, soldatul, magistratul, preotul, artistul, savantul încep să fie dominaţi de acest spirit, societatea se surpă şi orice formă de economie este ameninţată. Bunurile cele mai de preţ şi mai nobile din viaţa oamenilor — onoarea,

bucuria, afecțiunea, respectul față de semen — nu trebuie să existe pe nici un fel de piață; dacă un astfel de lucru ajunge să se întîmple, grupul social, oricare ar fi el, începe să se clatine din temelii. Căci un spirit mai vechi şi străin de capitalism susține, pentru durate variabile, cadrele în interiorul cărora funcționează economia capitalistă. Aceasta, însă, prin chiar extinderea şi succesul de care se bucură şi în măsura în care impune respect şi recunoştință din partea maselor, în măsura în care dezvoltă, în sînul acestora, gustul pentru confort şi bunăstare materială, nu face decît să atace instituțiile tradiționale şi structurile mentale fără de care nici o ordine socială nu este posibilă. Capitalismul uzează şi corupe. Este un enorm consumator de seve vitale asupra volumului cărora nu are nici o priză directă" *{Le Capitalisme,* colecția „Que sais-je?", Presses Universitaires de France, 1962).

Rîndurile de mai sus se dovedesc a fi cu adevărat profetice. O dovadă concretă în acest sens şi care, direct sau indirect, ne priveşte pe toți o constituie deplasarea *avocaților,* în Statele Unite, în direcția „bunuri comerciale".

* în Japonia, este o ruşine să intentezi sau să-ți fie intentat un proces: pentru a se evita ajungerea la această formă extremă, trebuie încercate toate formele posibile de compromis.]^ Europa, întreaga tradiție a profesiunilor dreptului — şi, în general, a profesiunilor liberale — constă în punerea celor care le exercită la adăpost de nevoi pentru ca ei să se poată consacra în linişte, liber şi *dezinteresat* — pentru a nu ajunge să fie „nici pătrunşi, nici animați de spiritul de cîştig" — slujirii interesului general: dreptul, în ceea ce priveşte profesiunile juridice, şi sănătatea, în ceea ce priveşte profesiunile medicale. Este deontologia şi „onoarea" acestor profesiuni. Tocmai această noțiune de „onoare" explică de ce remunerarea unui avocat sau a unui medic nu se face prin plata prețului serviciilor, ci prin vărsarea de *onorarii.*

Această tradiție milenară — care, în cazul medicilor, începe o dată cu jurămîntul lui Hippocrat —, acest principiu deontologic fundamental, care aşază profesiile liberale în afara pieței, au suferit, recent, în Statele Unite o transformare radicală: profesiunea de avocat a devenit o industrie, „industria de procese".

Această „cucerire" de ultimă oră a unui anumit tip de capitalism a fost descrisă recent, foarte amănunțit, într-o lucrare savantă, de către Walter Kolson: *The Litigation Explosion* (Truman Talley Books, New York, 1991). Comentînd lucrarea cu pricina în suplimentul cultural al ziarului *The New York Times* din 12 mai 1991, Warren E. Burger, fost „Chief Justice" al Statelor Unite, subliniază faptul că această schimbare fără precedent datează din 1977, dată la care Curtea Supremă le-a permis avocaților să-şi facă publicitate prin intermediul televiziunii. Urmările acestui fapt nu s-au lăsat aşteptate: o dezvoltare explozivă a tehnicii numite *contingency fee,* care constă, pentru un avocat, în capacitatea de a convinge o posibilă victimă să-i încredințeze cazul ei, prm recurgerea la următorul raționament: „Voi face tot posibilul să vă obțin o despăgubire. Dacă pierd procesul, dumneavoastră nu pierdeți nimic, însă, dacă îl cîştig, îmi veți da 20% (sau 50%) din despăgubirea pe care o veți primi". O astfel de practică a devenit curentă în cazul accidentelor rutiere: lîngă şoferul ambulanței se află întotdeauna un avocat ce se grăbeşte să obțină din partea rănitului semnarea unui

acord de *contingency fee...*

Aşa se face că numărul de procese intentate spitalelor şi medicilor a crescut de 300 de ori faţă de 1970 şi că, pentru a se asigura împotriva reclamaţiilor al căror obiect le-ar putea deveni, unii medici sînt obligaţi să plătească pînă la 300 000 de franci asigurare pe an!

în mod cît se poate de logic, unii dintre aceşti medici ajung să adopte, la rîndul lor, apucături capitaliste. Nu sînt deloc puţine femeile americane ajunse la vîrsta menopauzei cărora ginecologul să nu le fi sugerat: „Uterul dumneavoastră nu vă mai este, de acum înainte, de nici un folos. Consider că n-ar fi rău să vă fie extras..."

Consecinţă socială a acestor excese ale capitalismului: în cursul anilor '80, numărul judecătorilor federali condamnaţi pentru corupţie şi fraudă fiscală a fost mai ridicat decît în primii 190 de ani ai istoriei Statelor Unite... Pînă şi etica magistraţilor rezistă tot mai greu ispitei „spiritului de cîştig". însă, din clipa în care avocatul tău începe să lucreze exclusiv raţional, ca un adevărat „homo oeconomicus" pe care nu-1 interesează decît să-şi mărească cifra de afaceri şi care te tratează, în consecinţă, ca pe un zăcămînt virtual de procese ce pot fi exploatate în mod raţional, din clipa în care, ascultînd de aceeaşi logică strict capitalistă, medicul tău începe să te trateze ca pe o sursă de profit, în cine mai poţi avea încredere? Şi ce mai înseamnă, la urma urmelor, o societate care distruge încrederea?

Un capitalism bancar

Modelul renan nu cunoaşte nici *golden boys,* nici speculaţii palpitante: frîiele capitalismului se află, în cea mai mare parte, în mîinile lăncilor, iar soarta lui nu se joacă la bursă. în modelul renan, într-adevăr, băncile sînt cele care joacă, într-o proporţie covîrşitoare, rolul încredinţat, în modelul anglo-saxon, pieţei financiare şi bursei. De altfel, bursele din Frankfurt şi din Ziirich au o importanţă relativ modestă în comparaţie cu omoloagele lor din Londra şi chiar din Paris. La Frankfurt, capitalizarea este cu două treimi mai mică decît la Londra şi de nouă ori mai puţin importantă decît la New York sau Tokyo. în mod asemănător, pînă foarte de curînd, pe pieţele de dincolo de Rin nu existau nici opţiuni, nici contracte pe termen. în general vorbind, pieţele financiare germane sînt înguste şi puţin active. în RFG, întreprinderile îşi caută, în mod normal, finanţările de care au nevoie nu la bursă şi nici adresîndu-se publicului, ci la propriul lor bancher. De altfel, unele dintre ele — şi nu dintre cele mai neînsemnate, cum ar fi, de pildă, Bertelsmann, primul grup editorial şi de presă european — nu sînt nici măcar cotate la bursă.

Din acest punct de vedere, deci, situaţia este diametral opusă celei din Marea Britanie şi din Statele Unite. Iar acest contrast nu are cum

să nu dea de gîndit, dacă avem în vedere puterea financiară a RFG şi dinamismul extraordinar al economiei sale.

De unde provine, însă, această diferenţă? în primul rînd, din importanţa pe care o deţine, în Germania, sectorul bancar. Cine nu a auzit de Deutsche Bank, ce controlează o importantă parte a economiei ger-

mane, sau de Dresdner Bank orifeommerzbank? Prea puțini sînt, însă, cei care au o idee cît de cît precisă despre ponderea şi extensiunea reală a influenței lor. Această importanță ieşită din comun se datorează, în primul rînd, faptului că, spre deosebire de felul în care stau lucrurile în Statele Unite, activitatea băncilor germane nu este îngrădită de nici un fel de reglementare. Băncile germane au o vocație „universală", fac, cu alte cuvinte, de toate. Acordă credite clasice şi primesc depuneri. Intervin pe piața de acțiuni şi de obligațiuni, administrează trezoreriile întreprinderilor. Dar sînt, în acelaşi timp, şi bănci de afaceri, consilieri şi operatori de fuzionări şi achiziții. întreţin, în sfîrşit, rețele de informații economice, financiare, industriale şi comerciale, pe care le pun la dispoziția întreprinderilor. Stabilesc, prin urmare, cu clienții lor relații durabile şi privilegiate. Relații ce poartă amprenta spiritului de cooperare.

înlocuitori ai piețelor, băncile germane sînt, înainte^dejoațe, finanțatorii întreprinderilor. Majoritatea acestora din urmă are, fiecare, „banca eî", care se ocupă de problemele ei financiare. Ca şi cum bancherii le-ar spune şefilor de întreprinderi: produceți cît mai bine, vindeți cît mai mult şi lăsați în grija noastră problemele băneşti! în Japonia, aşa după cum am văzut, această integrare a atins un nivel încă şi mai avansat, căci, de multe ori, grupurile industriale posedă propriile lor bănci, ba chiar am putea spune: băncile (şi companiile de asigurări) sînt cele care posedă propriile lor grupuri industriale.

Rețele de interese încrucişate

Şi în Germania, această veritabilă muncă în comun a băncilor şi a întreprinderilor depăşeşte relațiile financiare stricte. Eoarte des, băncile

Isînt principalii acționari ai întreprinderilor. în două moduri diferite: fie posedînd direct o parte din capital, fie prin exercitarea dreptului de vot al acționarilor care au conturi în,băncile respective. Astfel, prin jocul cumulării acestor voturi, băncile exercită o influență considerabilă în cadrul consiliilor de administrație. Cîteva exemple. Deutsche Bank deține un sfert (adică minoritatea de blocaj) din capitalul colosului Daim-

ler-Benz, care produce automobile, dar şi avioane şi motoare, un sfert din cel de la Philipp Holzmann, primul grup în domeniul construcțiilor şi al lucrărilor publice, ca şi din cel de la Karstadt, liderul angrosiştilor etc. Dresdner Bank şi Commerzbank controlează, la rîndul lor, mai mult de un sfert din capitalul a zece mari firme.

"Reciproc, marile grupuri industriale fac, adeseori, parte din consi-î liul de supraveghere al băncilor la care sînt, nu de puține ori, principalii acționari, chiar dacă participă rareori cu mai mult de 5%. Aşa stau lucrurile în ceea ce priveşte participarea lui Daimler-Benz la Deutsche Bank. Aceste participări încrucişate duc la crearea unei adevărate rețele de interese, la formarea unei *comunități industrial-financiare* trainice şi relativ închise. Situație care are cel puțin trei urmări

— favorabile, toate — pe plan economic, ce pot fi, în mare măsură, regăsite şi în Japonia.

în primul rînd, prin forța lucrurilor, bancherii vor fi cît se poate dej preocupați de dezvoltarea pe termen lung a întreprinderilor de care sînt j legați de multă vreme şi pentru multă vremeXContrar speculatorilor

de bursă care cer în fiecare trimestru rezultate superioare cu orice preț, băncile germane mizează pe factorul *durată.* Ele îşi iau riscuri, adesea dintre cele mai mari, pe termen lung pentru susținerea unor proiecte industriale dintre cele mai pretențioase. Să nu amintim, în acest sens, decît exemplul lui Metallgesellschaft, care a reuşit să-şi înmulțească participările în sectorul minier exact în momentul în care criza materiilor prime atinsese apogeul. Sau exemplul băncilor elvețiene, care au investit sume considerabile în industria națională de ceasuri exact atunci cînd aceasta părea condamnată.

Cea de-a doua consecință — stabilitatea pritidpalilnr-acțiftnwTi — constituie un factor de securitate şi de garanție pentru gestionari. Ceea ce o face să joace, în general, un rol favorabil întreprinderii. Căci conducătorii acesteia nu trăiesc sub amenințarera acelei veritabile săbii a lui Damocles pe care o reprezintă ofertele publice de achiziționare (OPA). Ei pot, prin urmare, să se dedice în exclusivitate admininstrării întreprinderii, în loc să fie nevoiți să-şi cheltuiască energia — şi timpul

— în mterrninabile combinații juridice menite a-i proteja de luările sub control „neamicale". Acest lucru reprezintă, fără doar şi poate, unul dintre factorii principali de competitivitate ai economiei germane. Dar nu numai ai ei. Căci, aşa cum vom avea ocazia să vedem, în Japonia, capitalismul continuă să fie marcat de trăsături „feudale" specifice. Dar, nici acolo, şefii de întreprinderi nu trăiesc cu teama continuă de

o restructurare impusă din afară. La fel, în Elveția, deşi cele trei mari' bănci helvetice joacă un rol sensibil diferit de cel al băncilor germane, capitalul întreprinderilor este la fel de bine protejat, căci codul comercial elvețian permite acordarea dreptului de vot în mod cu totul restrictiv. Țările de Jos, la rîndul lor, dispun de un întreg arsenal anti-OPA care le asigură şefilor de întreprindere o securitate comparabilă. / Această siguranță relativă de care se bucură, în modelul renan, şefii de întreprindere nu înseamnă faptul că ei se pot culca pe-o ureche sau că pot comite greşeli de gestiune fără teamă de repercusiuni. Reprezentat — sau nu — de bănci, „nucleul dur" al acționarilor îndeplineşte rolul de controlor şi de contra-putere. Va avea, astfel, posibili- ^ tatea să-i sancționeze în orice moment pe managerii ineficienți şi să-i protejeze, în felul acesta, în mod indirect, pe micii acționari.

în sflrşit, cea de-a treia consecință a rolului preponderent al băncilor o reprezintă existența, în RFG, a unei rețele de interese încrucişate foarte strînsă şi foarte greu de infiltrat din exterior. Ea face ca economia să fie nu dirijată — cuvîntul „dirijism" îi oripilează, pur şi simplu, pe germani —, ci coordonată în mod consensual de un număr restrîns de persoane ce se cunosc şi se frecventează regulat. Importanța relațiilor personale este, nu de puține ori, decisivă. Ceea ce face din Ger- / mania, ca şi din celelalte țări renane, nişte economii care, deşi deschise spre schimburile comerciale la scară mondială, sînt nu mai puțin eficient apărate din punct de vedere financiar de investițiile externe directe. Atunci cînd o întreprindere întîmpină greutăți, băncile se grăbesc isă găsească o soluționare exclusiv *germană* a problemelor! Aşa au stat lucrurile atunci cînd grupul Klockner-Werke s-a aflat într-o situație critică: Deutsche Bank i-a sărit în ajutor. în mod asemănător, Nixdorf,

firmă specializată în informatică intrată în declin, a fost răscumpărată de gigantul electronicii, Siemens, la indicația expresă a băncilor. La fel stau lucrurile şi în materie de fuzionări şi achiziții (în engleză: *mergers and acquisitions,* M + A). Uşor de imaginat, în contextul unui astfel de control bancar, obstacolele pe care le are de trecut un cumpărător străin care ar dori să lanseze o ofertă publică de achiziționare.

Desigur, orice regulă are şi anumite excepții, iar faima de invulnerabilitate a întreprinderilor germane nu mai este, în prezent, la fel de întemeiată ca în trecut. în 1989, de exemplu, din cele 3 000 de întreprinderi din RFG care şi-au schimbat stăpînul, 459 au fost cumpărate de străini pentru un total de aproximativ 20 miliarde de franci (de două ori mai mult decît în 1988). Iar din această sumă, 63 de ope-

rațiuni de răscumpărare au avut loc în beneficiul unor cumpărători... francezi (de trei ori mai mult decît în 1986). Aceste cifre nu trebuie, însă, să ne inducă în eroare. Majoritatea acestor răscumpărări au avut ca obiect întreprinderi modeste sau mijlocii. în 1989, o singură operațiune de răscumpărare — aceea a firmei Colonia de către compania de asigurări Victoire — reprezenta mai mult de jumătate din totalul investițiilor franceze în RFG. Iar implantările franceze în Germania continuă să fie *de două ori mai puțin numeroase* decît implantările germane în Franța. O disproporție care are toate şansele să crească în favoarea Germaniei.

în esență, modelul renan continuă să fie, din punct de vedere financiar, închis, dar solid. Iar economia germană îşi află în el stabilitatea necesară dezvoltării pe termen lung şi competitivității. însă, oricît de important ar fi acest atu, el este departe de a fi singurul.

Un consens bine administrat

Autorii unui raport adresat, în 1986, preşedintelui CEE, care avea drept obiect „RFG, idealurile, interesele şi inhibițiile ei" (W. Hager şi M. Noelke, European Research Associates), identificau, în principal, în societatea germană „o tendință de evitare a problemelor care ar putea produce sciziuni şi pune sub semnul întrebării consensul". O tendință identică şi cel puțin la fel de puternică poate fi sesizată şi în societatea japoneză. Este adevărat că aceste două mari campioane ale economiei mondiale, ambele învinse în cel de-al doilea război mondial, au în comun o aceeaşi conştiință acută a propriei *vulnerabilități.* în amîndouă, democrația politică şi prosperitatea economică sînt mult prea recente pentru a nu fi şi fragile. De unde necesitatea perfect logică a unei discipline sociale cu totul aparte, care constituie, de altfel, una din trăsăturile caracteristice ale modelului renan.

într-adevăr, acest model cunoaşte o structură a puterii şi o organizarea a managementului la fel de speciale ca şi cele ale capitalului, împărțirea responsabilităților este, aici, mai dezvoltată ca oriunde. Nu este, firește, vorba de „democratura" propovăduită de Claude Bebear, ci, sub forme dintre cele mai variate, de o adevărată *cogestiune,* care<—v asociază la procesul decizional toate părțile implicate: acționari, patroni, I cadre, sindicate. O cogestiune pe care, în Germania, o lege, datînd din *I* 1976, o impune tuturor întreprinderilor cu peste 2 000 de salariați. Şi / care se defineşte prin termenul *Mitbestimmung,* care, *stricto sensu,* s-ar J

traduce mai curînd prin „coresponsabilitate" decît prin „cogestiune". Această coresponsabilitate există, pur şi simplu, la toate nivelurile întreprinderii.

în vîrful acesteia, există două instanţe-cheie: *directoratul,* însărcinat cu gestionarea propriu-zisă, şi *consiliul de supraveghere,* ales de adunarea acţionarilor şi avînd misiunea să supervizeze acţiunile directoratului. Aceste două organisme sînt obligate să colaboreze permanent pentru a asigura o conducere armonioasă a întreprinderii. între acţionari şi conducători există, prin urmare, un sistem de *check and halance.* ce permite fiecăreia dintre părţi să-şi spună cuvîntul fără ca vreuna să poată deveni predominantă.

KÂcestei împărţiri a puterilor la vîrf i se adaugă faimoasa cogestiune — sau coresponsabilitate — cu personalul. în Germania, ea este rodul unei îndelungate tradiţii, ce urcă pînă la 1848. Ea se exercită prin intermediul *consiliului deJntPeprmder^raaalog* comitetelor de întreprindere franceze, însă dispunînd de puteri mult mai întinse. Acest organ este consultat în privinţa tuturor problemelor sociale (pregătire profesională, concedieri, ore de lucru, modalităţi de plată a salariilor, organizare a muncii), asupra cărora este *obligatoriu* să se ajungă la acorduri între patronat şi consiliile de întreprindere. Salariaţii germani mai dispun, însă, şi de un alt mijloc de exprimare şi de acţiune: consiliul de supraveghere din care fac parte reprezentanţi aleşi din rîndurile lor. O dată cu legea din 1976 referitoare la întreprinderile cu peste 2 000 de salariaţi, numărul acestor reprezentanţi ai salariaţilor este *egal* cu cel al acţionarilor. Desigur, preşedintele consiliului de supraveghere este în mod obligatoriu ales din rîndurile acţionarilor, iar, în caz de balotaj, votul lui este hotărîtor. Fapt este, însă, că reprezentarea şi ponderea salariaţilor în unul din organele de decizie ale întreprinderii sînt semnificative. în atari condiţii, *dialogul social* este privit cauţi impe-

- rativ în absenţa căruia întreprinderile nu ar putea funcţiona.

Din punct de vedere francez, o astfel de organizare poate părea greoaie şi paralizantă. Iar procesul decizional — interminabil. Sîntem siliţi, însă, să constatăm că ea nu prejudiciază deloc dinamismul întreprinderilor germane. Dimpotrivă, ea întăreşte sentimentul de apartenenţă care face din întreprindere o adevărată *comunitate* de interese.

./(Sociologii americani numesc, astăzi, această comunitate sau colectivitate, *stakeholder model,* în opoziţie cu *stockholder model:* acesta din urmă nu cunoaşte decît acţionarul, deţinătorul de acţiuni *(stock),* în vreme ce primul, din contră, îl tratează pe fiecare participant ca pe un

adevărat partener, deţinător al unor responsabilităţi care îl angajează *(stake)Jp*

în Japonia, noţiuni încă şi mai specifice şi mai echivoce pentru noi produc acelaşi rezultat: este vorba de sentimentul aproape familial — sau feudal — 4ejgatţejiejJîăJajijC^rjmmteJe. Astfel, un termen specific japonez — *amae* -^/greu de tradus, exprimă dorinţa de solidaritate şi de protecţie, nevqia aproape afectivă pe care întreprinderea este chemată să o satisfacărLa fel, exercitarea conducerii de către şeful întreprinderii este definită printr-un cuvînt — *iemoto* — în care spe-

cialiştii decelează anumite conotaţii familiale. în opinia sociologului Marcel Bolle de Bal, „ *amae* şi *iemoto* se completează şi se echilibrează reciproc: este vorba de conjuncţia dintre un principiu feminin — ^dragostea, sentimentul, emoţia, grupul — şi un principiu masculin — —- autoritatea, ierarhia, producţia, individul —, strîns unite în edificarea cotidiană a unei organizări durabile" *(Revue frangaise de gestion,* februarie 1988).

Principiile de bază ce guvernează viaţa întreprinderilor japoneze nu reprezintă altceva decît traducerea unor particularităţi culturale: loc de muncă asigurat pe viaţă, remunerare în funcţie de vechime, sindicalism de întreprindere, sistem comunitar al motivaţiei etcT[1]

Rezultatul, însă, este acelaşi ca în cazul Germaniei: sentimentul de apartenenţă la întreprindere, *affectio societatis,* este tot atît de puternic în modelul renan şi în cel japonez pe cît a devenit de slab în modelul anglo-saxon.

"Creşterea nesiguranţei conferă un rol tot mai accentuat sentimentului de încredere şi de apartenenţă. Devine esenţial, pentru o întreprindere, ca toţi cei ce o compun să aplice aceleaşi reguli ale jocului şi să împărtăşească idei şi identităţi care să facă posibile o judecată comună şi o mobilizare spontană. Instabilitatea externă favorizează stabilitatea internă care, departe de a pune piedici în calea adaptării şi a schimbării, poate deveni un factor de competitivitate. în această privinţă, la fel cum America nu se reduce la New York şi nici New York-ul la Wall Street, este important să subliniem că marile multinaţionale americane nu s-au supus, în gestionarea socială mai mult decît în aceea financiară, noilor imperative ale termenului scurt care stau la originea evoluţiei „neoamericane" a modelului anglo-saxon. BM, ATT, General Motors sau McDonald's se feresc cît pot să facă concesii economiei-cazino, în care oamenii sînt jucaţi la ruletă. Pentru a-şi constitui şi sluji statele majore multinaţionale, ele au fost pur şi simplu obligate să mizeze pe stabilitate, cointeresare şi chiar „coresponsabilitate".

Fidelitate şi pregătire profesională

„Cpresponsabilitatea" — traducere a celebrului cuvînt german *Mitbestimmung* — nu constituie un atu de prim ordin numai pentru întreprinderi. Ea se dovedeşte a fi deosebit de favorabilă şi pentru salariaţi. Căci, dintr-un punct de vedere strict aritmetic, înainte de toate, remunerările salariaţilor germani sînt printre cele mai ridicate din lume: 33 de mărci pe oră, faţă de 25 în Statele Unite şi 22 în Franţa (conform ratei de schimb din 1988). în al doilea rînd, ele sînt şi mult mai omogene. Diferenţele dintre salarii sînt mult mai mici în Germania decît în alte ţări (vezi B. Sausay, *Le Vertige allemand,* Orban, 1985). So- \ cietatea germană este, astfel, mult mai egalitară decît societatea ame- ! ricana sau chiar decît cea franceză. ■

Un fapt mai surprinzător şi mai puţin cunoscut: chiar avînd în vedere cele de mai sus, partea afectată salariilor din produsul intern brut (PIB) german este mai scăzută decît în celelalte ţări ale CEE (67% în 1988, faţă de 71% în Franţa, 72% în Italia şi 73% în Marea Britanie). Deşi excedentul comercial al RFG explică, în mare parte, acest fenomen, nu este, totuşi, mai puţin adevărat că, chiar oferind salariile cele

mai mari din Europa, întreprinderile germane reuşesc să obțină marje de autofinanțare mult mai mari decît în celelalte țări. Izbutind, în plus, să evite conflictele sociale.

Cu toate că sînt mai bine plătiți, salariații germani muncesc, aşa cum am văzut, un timp mai scurt decît omologii lor americani şi francezi. Cît despre structurile profesionale şi sistemul de promovare proprii modelului renan, acestea acordă în mod sistematic întîietate *caiificării* şi *vechimii.* Pentru a avansa pe scara ierarhică, este preferabil să joci cartea fidelității şi să-ți ameliorezi continuu nivelul de pregătire profesională, ceea ce, evident, nu poate fi decît în avantajul tuturor. Foarte des, în instanțele de conducere ale întreprinderilor germane — şi japoneze — se pot întîlni cadre care şi-au făcut cariera în cadrul aceleiaşi firme, urcînd, pe rînd, toate treptele ierarhiei. Concepția aceasta este diametral opusă valorilor privilegiate pe care le deține, în Statele Unite, mobilitatea, valori care fac din schimbarea locului de muncă şi a profesiunii un criteriu de judecată a dinamismului individual şi al excelenței personale. (Această mobilitate a individului ca sinonim al excelenței, această autovalorizare prin nomadism a fost, de altfel, în mare vogă în Franța ultimilor ani. Este mai puțin în clipa de față, chiar dacă continuă sa fie ridicată în slăvi în unele înalte şcoli... cu întîrzierea de rigoare!)

•′ Din punct de vedere macroeconomic, cogestiunea — sau iresponsabilitatea — se dovedeşte deosebit de benefică pentru competitivitatea economiei, m timpul crizei din 1981-1982, patronii şi sindicatele din Germania au ajuns, astfel, la unele acorduri ce limitau creşterea salariilor pentru a nu agrava greutățile cu care erau confruntate întreprinderile, salariații mergînd chiar pînă la a accepta scăderea cu trei pînă la patru puncte a puterii de cumpărare. Rezultatul a fost spectaculos#începînd din 1984, economia germană reuşea să revină la un ritm de creştere, crea din nou locuri de muncă şi reintra în posesia unor porțiuni însemnate ale pieței.<în mod asemănător, după marea grevă din 1984, întîrzierile au putut fi recuperate grație unei mobilizări generale şi concertate a tuturor salariaților. Chiar din 1975, imediat după primul şoc petrolier, întreprinderile japoneze reuşiseră să obțină, din partea angajaților lor, sacrificii încă şi mai mari.

Cogestiunea, dacă este utilizată cum trebuie, este, prin urmare, o armă economică de temut. Un ultim exemplu — dacă mai este nevoie — pentru a demonstra că ea poate deveni hotărîtoare în competiția internațională: este vorba de *pregătireagrgleshmală.* Importanța acesteia este binecunoscută. Adevărata bogăție a unei întreprinderi nu o constituie nici capitalul şi nici imobilele de care aceasta dispune, ci calificarea şi priceperea salariaților ei. Or, şi în acest domeniu, modelul renan se bucură de un avans considerabil. Căci, la rîndul lui, siste-*N|mul de pregătire profesională se bazează pe o cooperare foarte strînsă între întreprinderi şi salariați.")Cbnsiderată, de mai mulți ani, în Germania, drept.o*prioritate,* națională, pregătirea profesională porneşte de la trei principii esențiale.

1. Ea se adresează unui *număr cît mai mare* de salariați. Astfel, în Germania, numai 20% din personalul activ declara că nu posedă nici

o diplomă, față de 41% în Franța. în al doilea rînd, ea aşază pe primul plan ucenicia, care este sensibil mai dezvoltată în RFG decît în Franța. In Germania, ea cuprinde 50% din tinerii care, la şaisprezece ani, termină ciclul de învățămînt obligatoriu, față de numai 14% în Franța şi în Marea Britanic Urmarea: mai puțin de 7% din tinerii de şaisprezece ani sînt şomeri sau ocupă un loc de muncă ce nu necesită o pregătire complementară, în vreme ce procentul respectiv este de 19% în Franța şi de 44% în Anglia. în fine, filierele profesionale de tipul BEP sau CAP din Franța, sînt şi ele privilegiate. Ele cuprind 53% din angajați în Germania, față de 25% în Franța.

(2. Sistemul de învățămînt german este, în general, mai *egalitar* decît cel american (vezi capitolul 2) şi chiar decît cel francez. Dacă elitele

americane (şi cele franceze) sînt, de multe ori mai bine pregătite decît elitele germane, nu acelaşi lucru s-ar putea spune şi despre nivelurile intermediare. Primele care recunosc acest lucru sînt sindicatele germane. Astfel, principalul sindicat german, Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB) constată că, din 100 de persoane, 15 dintre cele mai calificate sînt mai calificate în Franța decît în Germania, însă restul sînt mult mai calificate în Germania; Deci tocmai *pe pregătirea nivelurilor intermediare* îşi întemeiază Germania dinamismul industrial şi competitivitatea. (Vezi raportul prezentat în 1990 la Ministerul Industriei de către Alain Bucaille şi Berold Costa de Beauregard). în țările anglo-saxone, ca şi în Franța, pregătirea profesională nu funcționează cum trebuie decît ca sport de elită. în țările renane, ea este un-sport de masă.

3. Pregătirea profesională *este finanțată masiv de către întreprinderi şi* prin subvenții federale. în privința conținutului, ea pune accentul pe formarea unor comportamente: precizie, punctualitatey fiabilitate. în Germania, ucenicia este o adevărată filieră de promovare, reprezentînd calea cea mai firească de reuşită profesională. La sfîrşitul uceniciei, 9 ucenici din 10 dobîndesc diplome, iar 15% dintre aceştia îşi continuă pregătirea. în general vorbind, în Germania, profesionalismul este, cu siguranță, mai bine apreciat decît în Franța. „De regulă", putem citi într-un studiu recent despre RFG, „nimeni nu poate deveni cadru de conducere decît după vîrsta de patruzeci de ani şi numai pe criteriul performanțelor dovedite, nu al diplomelor. De altfel, legăturile dintre întreprinderi şi universități sînt deosebit de strînse. Marii şefi de întreprinderi țin, aproape toți, cursuri" (Michel Godet, *Futuribles,* aprilie 1989).

Deja, pregătirea profesională şi raporturile ei de fidelitate față de întreprindere constituie unul dintre principalele cîmpuri de luptă dintre cele două modele de capitalism. în această luptă sînt angajate toate întreprinderile şi sînt interesați toți salariații. Problema poate fi rezumată în felul următor:

-f în modelul anglo-saxon, pentru a mări competitivitatea unei întreprinderi se urmăreşte mărirea competitivității fiecăruia dintre angajați în parte. Prin urmare, tot timpul şi pretutindeni trebuie recrutați cei mai buni şi, pentru a se evita plecarea lor, aceştia trebuie plătiți, în fiecare moment, la valoarea lor de piață. Salariul devine astfel individual şi precar, ca şi locul de muncă însuşi.

— Concepția renano-niponă consideră că nu acesta este esențialul?

^întreprinderea nu are dreptul să-şi trateze angajații ca pe un simplu factor de producție, pe care îl poate cumpăra şi vinde pe piață aseme-

nea unei materii prime. Ei îi revine, din contră, o anumită obligație de a oferi siguranță, fidelitate şi pregătire profesională, care, evident, costă scump. Prin urmare, în loc să-1 plătească pe fiecare în parte la valoarea lui momentană de piață, întreprinderea trebuie să asigure carierele, să omogenizeze curbele de salarizare şi să evite rivalitățile distructive.

Ordo-liberalismul

^-Convingerile liberale şi neîncrederea față de stat sînt, fără îndoială, tot atît, dacă nu chiar mai puternic înrădăcinate în RFG decît în SUAr^ Dirijismul economic este perceput în mod oficial ca un apanaj istoric al regimurilor autoritare şi în primul rînd al nazismului. Ceea ce a făcut ca, încă din 1948, o dată cu reforma monetară întreprinsă cu Ludwig Erhard, RFG să condamne în modul cel mai răspicat cu putință sistemul de economie dirijată şi să adopte o variantă proprie a economiei liberale *capitsdisteîiSozialmarktwirtschaft* (economia socială de jnață). Aceasta reprezintă temelia crafo-ului sau a *Weltanschauung-ului* şcolii de la Freiburg, Conform acestei şcoli, economia socială de piață se caracterizează prin două principii de bază:

-^ dinamismul economiei trebuie să se sprijine pe piață, căreia trebuie să i se asigure o cît mai mare libertate de funcționare, în principal în ceea ce priveşte prețurile şi salariile;

— mecanismele pieței nu pot, însă, să determine singure ansamblul vieții sociale. Ele trebuie să fie echilibrate, contrabalansate de un imperativ social postulat *a priori,* al cărui garant trebuie să fie statul. Prin urmare, statul german se defineşte ca stat social.

Sozialmarktwirtschaft constituie un ansamblu eterogen:

— curentul *Welfare State* (Beveridge) vede în *Sozial-Staat* apărătorul protecției sociale şi al liberei negocieri între partenerii sociali;

— curentul *social-democrăt* (provenit din Republica de la Weimar) este fondatorul participării salariaților la viața întreprinderii şi a instituției. Pe această bază, legislația privitoare la cogestiune *(Mitbestimmung)* s-a dezvoltat fără întrerupere în primii zece ani ai reconstrucției germane şi continuă să facă şi astăzi obiectul unor polemici aprinse în RFG;

— Constituția din 1949 — şi acesta reprezintă, fără îndoială, elementul cel mai original — a făcut din gestiunea monetară un pilon de

1. Cele ce urmează reiau, în esență, un studiu al lui Jerome Vignon, căruia îi aduc pe această oale cele mai calde mulțumiri.

sine stătător al stabilității (un alt cuvînt pentru desemnarea politicii anticriză). Statutul pe care îl are, în prezent, Bundesbank, chiar dacă nu este nemijlocit constituțional, este unul dintre exemplele cele mai edificatoare.

— autonomia, băncii centrale este legată direct de întreaga arhitectură a băncilor comerciale, determinîndu-le pe acestea să joace un rol

de prim ordin în finanțarea întreprinderilor: politica germană de stabilitate nu ar reuşi să fie atît de eficace dacă băncile comerciale nu ar fi într-o măsură atît de mare angajate în finanțarea pe termen lung a industriei;

— intervenționismul statului şi dirijismul sînt condamnabile numai în măsura în care pot provoca distorsiuni ale concurenței. Ideea centrală o constituie, de altfel, tocmai egalitatea condițiilor de concurență.

De mai bine de treizeci de ani, de cînd studiez economia germană şi lucrez cu germanii, nu încetez să mă mir de dificultatea pe care aceştia o întîmpină în a-i face pe străini să înțeleagă că sistemul lor economic este cu adevărat unul liberal. Fireşte, nimeni nu contestă că, de o jumătate de secol, economia germană se bazează pe libertatea schimburilor comerciale. Singura critică întemeiată priveşte chestiunile legate de normalizare. Căci, de mai bine de un secol, industria germană a elaborat anumite norme profesionale de care se simte cu atît mai ataşată cu cît, pe de o parte, aceste norme sînt, de regulă, foarte exigente în privința calității, şi, pe de altă parte, sînt admise de importatorii de produse germane, adică de o clientelă mondială.

Cu excepția acestui din urmă punct, doctrina economiei sociale de piață consideră că statul nu are *dreptul* să intervină *în* viața economică şi socială decît din două motive, care, însă, pur şi simplu îl *obligă* să intervină.

Primul îl constituie egalizarea condițiilor de concurență. De aici, importanța deținută de Bundeskartellamt*, care veghează la evitarea unor înțelegeri între firme şi a abuzurilor de poziție dominantă. Pe de altă parte, pentru ca egalitatea şanselor în cadrul concurenței să fie asigurată, trebuie ca întreprinderile mici şi mijlocii să fie sprijinite împotriva excesului de putere al întreprinderilor mari, de unde condiții de creditare şi de fiscalitate avantajoase (aceeaşi concepție poate fi regăsită, cu oarecare aproximație, şi în Statele Unite, cu al lor Small

* Oficiul Federal al Cartelurilor. — N.T.

Business Administration). în mod asemănător, pentru asigurarea unor condiții egale de concurență între diferitele zone ale țării, este necesară o politică de amenajare a teritoriului care să se preocupe înainte de toate de dezvoltarea infrastructurilor în regiunile mai puțin favorizate; experiența germană este, în această privință, exemplară. în sfîrşit, atunci cînd alte țări alocă, sub paravanul bugetului militar, fonduri pentru cercetare, din surse publice, este firescj:a şi RFG să procedeze la_fel. "" " -—• ~

i/Cel de-al doilea motiv care poate justifica intervenția statului are caracter social. De unde subj^jjUe_— cu titlu strict conjunctural — acordate şantierelor navale şi minelor, în scopul „umanizării" ritmului de adaptare; aceasta este, de altfel, filozofia care s-a impus, cu deosebit succes, în cadrul CECO (Comunitatea Europeană a Cărbunelui şi Oțelului), însărcinată cu reconversiunea celei mai mari părți a activităților europene în domeniul minier şi siderurgic. Pe de altă parte, structural, doctrina germană urmăreşte ca reprezentanții muncitorilor să poată juca un rol activ în primul rînd în gestionarea socială a întreprinderilor şi

chiar, aşa cum vom vedea, în gestionarea lor economică şi financiară.

"-Aderarea din ce în ce mai mare a Germaniei la politica agricolă comună (PAC) a CEE reprezintă, într-o oarecare măsură, o sinteză a acestor diferite motive de intervenție: egalitate In privința condițiilor de concurență, preocupare pentru evoluțiile sociale şi amenajarea teritoriului în plus, în vremea din urmă, agricultura germană a început să joace un rol din ce în ce mai însemnat, grație, în primul rînd, subvențiilor pe care ea le primeşte din partea Bruxelles-ului în scopul ameliorării mediului înconjurător şi protejării peisajelor rurale.

în sfîrşit, aşa cum am văzut, este limpede că, în ceea ce priveşte acționariatul întreprinderilorjGermania rămîne o țară cu puternice tendințe protecționiste. \c ~

Iată, foarte pe scurt, ceea ce numim, uneori, ,,prdo-liberalism". Acest liberalism, după cum s-a văzut, nu împiedică în nici un caz statul să-şi rndeplinească funcția care îi revine. De aceea, partea cheltuielilor publice din produsul intern brut (47-48%) este, paradoxal, aproape la fel de ridicata~că"fn Franța (51%) şi net superioară aceleia din Japonia (33%y."sîn Germania, ca şi în Franța, transferurile publice "către întreprinderi reprezintă aproximativ 2% din PIB.'Este adevărat că, în RFG — stat federal —, puterile publice sînt foarte descentralizate, ceea ce le obligă să caute dialogul şi consensulvlS-a putut, chiar, afirma că „liberalismul federal serveşte drept paravan pentru intervenționisrnul landurilor". Ceea ce nu este întru totul adevărat.

Ceea ce este, în schimb, perfect adevărat este faptul că, la fel ca în Elveția cantoanelor, puterea centrală derivă, în Germania, de la landuri, şi că oraşele dețin o veche tradiție de independență, ceea ce le conferă puteri sporite. Competențele fiecărui nivel în parte sînt bine stabilite, după cum o dovedeşte în special repartizarea mijloacelor bugetare. Astfel, bugetul statului este de 280 miliarde de mărci, față de cele 270 miliarde de mărci pentru landuri şi de cele 180 de miliarde, pentru municipalități. Statul se îngrijeşte de serviciile administrative generale, de subvenționarea bugetelor sociale şi de apărare. Landurile răspund de educație şi de securitatea publică. Primăriile finanțează ajutorul social, infrastructurile sportive şi culturale etc.

Această repartizare a atribuțiilor obligă la o concertare permanentă şi la o redistribuire a mijloacelor financiare. Resursele landurilor sînt supuse, de altfel, unei operațiuni de egalizare ce urmăreşte ca nici unul dintre ele să nu poată dispune de un venit pe cap de locuitor inferior cu 5% mediei generale. Numai 5%! în vreme ce, între regiunile franceze, decalajul este de 20-30%! în Statele Unite, decalajul între statul „cel mai bogat" şi statul „cel mai sărac" este de 50%. Acesta este încă un învățămînt al experienței germane pe care mi-a fost întotdeauna greu sâ-1 fac să fie înțeles în Franța: Majoritatea francezilor continuă să fie convinşi că, dat fiind că Franța este un stat centralizat, în care rolul colectivităților locale continuă, în pofida legii de descentralizare Defferre, să fie neînsemnat, ea ar fi țara celei mai mari egalități în ceea ce priveşte repartizarea bogățiilor, atît pe plan geografic, cît şi social. Cînd, în realitate, totul demonstrează contrariul. Şi, în primul rînd, formidabilul exemplu de solidaritate socială şi de politică activă

de amenajare a teritoriului pe care îl oferă Germania.

în sfîrşit, în Germania se obişnuieşte să se procedeze la o planificare concertată în scopul coordonării acţiunilor diferitelor colectivităţi publice. Aceasta se exercită prin intermediul unor contracte încheiate în vederea unui proiect comun. Toate aceste exemple nu sînt amintite aici decît pentru a demonstra cît sînt de familiare administraţiilor şi oamenilor politici de dincolo de Rin mecanismele consensului.

Aceste metode sînt aplicate în toate sau în aproape toate domeniile, în domeniul salarial, de exemplu, guvernul federal nu intervine în mod direct, ci îi determină pe diferiţii parteneri sociali să respecte anumite norme şi să nu perturbe macroechilibrele economice şi monetare. în materie de sănătate, apoi, cancelarul Helmut Schmidt a reuşit să determine patronatul, sindicatele şi casele de asigurări să accepte o scă-

dere a cheltuielilor pentru sănătate. Sîntem însă, departe de situaţia Franţei, unde sectorul public a jucat multă vreme un rol hotărîtor în evoluţia salariilor.

Sindicate puternice şi responsabile

însă această concertare permanentă şi acest consens-model ar fi de neimaginat fără prezenţa activă a unor sindicate puternice, reprezentative şi responsabile. Iar sindicatele germane sîntJîn vreme ce aproape peste tot în Europa asistăm la un dezinteres crescînd faţă de organizaţiile sindicale, sindicatele germane, după uşorul recul înregistrat la începutul anilor '80, *văd crescîndu-le din nou numărul de membri.* Rata de sindicalizare a populaţiei active — una dintre cele mai ridicate din lume — a atins, din nou, nivelul din anii '60, adică aproape 42%, faţă de abia 10% în Franţa. Sindicatele de pe celălalt mal al Rinului însumează, astfel, peste 9 milioane de salariaţi, dintre care 7,7 milioane numai în Deutscher Gewerkschaftsbund (DGB). Iar puterea lor financiară este pe măsura reprezentativităţii lor, cu atît mai mult cu cît cotizaţiile sînt relativ ridicate *(2%* direct din salariu). Ea permite sindicatelor germane să dispună de mijloace de acţiune invidiate de omoloagele lor din întreaga lume: peste 3 000 de reprezentanţi permanenţi în serviciile federale, un patrimoniu care continuă să fie considerabil (în pofida dificultăţilor mtîmpinate de compania lor de asigurări, Volksiirsorge), o bancă proprie — BFG — şi, mai ales, propria lor societate imobiliară. înainte de toate, însă, ele dispun de fonduri de grevă ce le permit, la nevoie, să asigure sindicaliştilor aflaţi în grevă sau celor concediaţi pînă la 60% din salariu. Un instrument foarte eficient de descurajare a patronatului!

^Sindicatele germane au reuşit, în acelaşi timp, să elaboreze proceduri de selectare şi de pregătire a aleşilor lor în instanţele reprezentative)<Ele dispun de centre de cercetări economice şi sociale ce le dau posibilitatea să urmărească tendinţele pe care le manifestă actualitatea. Nivelul de pregătire a cadrelor sindicale permanente este, prin urmare, deosebit de ridicat. într-adevăr, acestea sînt în măsură să avanseze, în cadrul negocierilor, scenarii pe termen mediu coerente şi argumentate. Fără a mai pune la socoteală şi un alt mijloc de intervenţie şi presiune pe care ele îl au la dispoziţie: prezenţa, prin intermediul unor reprezentanţi aleşi din rîndurile lor, în parlamentul federal. Mai mulţi deputaţi importanţi provin, într-adevăr, din mediul sindical: se apreciază

că aproximativ 40% din totalul deputaților uniunilor creştin-democrate UCD/UCS sînt membri ai unui sindicat. Această întrepătrundere între lumea sindicală şi lumea politică este, fără îndoială, deosebit de propice consensului şi soluționării suple a dosarelor.

Nu de puține ori, însă, această putere considerabilă este pusă în slujba colectivității (a se vedea Berold Costa de Beauregard şi Alain Bucaille, *op. cit.).* Altfel spus, sindicatele germane sînt mai „responsabile" din punct de vedere economic decît omoloagele lor din alte țări. împreună cu patronatul, ele administrează, în mare parte, sistemul de pregătire profesională; participă la dezbaterile privitoare la pregătirea continuă şi la conținutul acestei pregătiri; se ocupă şi de centrele de calificare a şomerilor, contribuind, astfel, la reintegrarea socială a 150 000 de persoane în fiecare an.

Şi, în plus, pozițiile lor sînt, după cum se ştie, cel mai adesea ponderate şi rezonabile. Imperativele economice nu sînt date uitării. Iar o atitudine favorabilă consensului este, înainte de toate, o atitudine *productivă,* dat fiind că, aşa cum am văzut, salariile sînt ridicate. Această preocupare constantă a sindicatelor germane de a nu pune în pericol macroechilibrele — şi de a nu favoriza inflația, atît de temută în Germania — este evidențiată de două caracteristici ale dialogului social de pe malul celălalt al Rinului.

1. Procesul de negociere este regulat. El vizează perioade de trei-patru"ani. Ultimul mare val de negocieri salariale a avut loc în 1986-1987.

2. Pe durata acordului încheiat în urma unor astfel de negocieri, sindicatele se angajează să nu-1 conteste în mod conflictual. Aşa se explică faptul că numărul de zile de lucru pierdute pe motiv de grevă este mai scăzut în Germania decît în toate celelalte țări industrializate (28 000 în 1988, față de 568 000 în Franța, 1 920 000 în Marea Britanie, 5 644 000 în Italia şi 12 215 000 în Statele Unite).

Alături de aceste sindicate puternice şi care mizează pe cartea consensului şi a cogestiunii, se cuvine să remarcăm şi extraordinara vitalitate a sistemului asociativ german. De exemplu, asociațiile de cercetători grupează aproximativ 80 000 de oameni de ştiință din întreaga Germanie. Ele se ocupă cu difuzarea informațiilor ştiințifice, se îngrijesc de cariera şi de condițiile de lucru ale membrilor lor şi alcătuiesc, în felul acesta, o veritabilă administrație informală, suplă şi uşoară, în domeniul cercetării ştiințifice. în ceea ce priveşte asociațiile de protecție a mediului înconjurător — pentru a lua alt exemplu —, acestea

şi-au demonstrat în mai multe rînduri puterea şi seriozitatea în pregătirea diferitelor dosare.

Privită în ansamblul ei, mişcarea asociativă, care grupează şi mobilizează forțele active ale societății civile, joacă un rol-cheie în funcționarea, pe teritoriul german, a modelului renan: ea constituie un releu instituțional şi un loc de exprimare a cetățenilor.

însă toate aceste instituții, politice sau asociative, nu ar fi nimic dacă nu şi-ar întemeia acțiunea pe o etică colectivă cu totul aparte.

Valori împărtăşite

Țările pe _care am_convenit săjeincludem^ aici, în modelul renan au, în sfirşit — dar înainte de toate —, în comun un anumit număr de *j/alori.* Să le enumerăm pe cele mai importante.

1. Este vorba, în primul rînd, de nişte societăți relativ egalitare. Ierarhia veniturilor şi evantaiul salariilor sînt mult mai puțin întinse decît în țările anglo-saxone.^în plus, sistemul fiscal este mult mai net redistributiv. Nu doar fiscalitatea directă,prevalează asupra fiscalității indirecte, dar şi tranşele superioare maxime ale impozitului pe venituri sînt mai ridicate decît în Marea Britanie (40%) şi în Statele Unite (33%). La aceasta se adaugă o impozitare a capitalului acceptată de către opinia publică^

2,; Interesul colectiv trece, de obicei, înaintea intereselor individuale (îri accepția restrînsă a termenului). în modelul renan, comunitatea din care individul face parte deține o importanță deosebită: întreprinderea, oraşul, asociația, sindicatul reprezintă tot atîtea structuri protectoare şi stabilizatoare. Primatul acordat interesului general este ilustrat de nenumărate exemple, dintre care unele pot avea darul să ne surprindă. Astfel, în momentul reunificării Germaniei, puternicul sindicat IG Metall a renunțat din proprie inițiativă la revendicarea săptămînii de lucru de numai 35 de ore. Deşi aştepta de trei ani expirarea acordului cu patronatul pentru a putea negocia. Preşedintele lui IG Metall a declarat că membrii acestui sindicat sînt de părere că *depăşirea problemelor legate de reunificare este prioritară.*

Această întîietate acordată aspectului „colectiv" nu vrea să însemne că țările din modelul renan ar fi adepte ale colectivismului sau ale economiei centralizate. Dimpotrivă. Principiile liberalismului şi ale economiei de piață sînt înscrise în Constituția RFG. Libera concurență este, după cum am văzut, apărată de Oficiul Federal al Cartelurilor — Bundeskartelamt —, care a putut, de pildă, să interzică unei întreprin-

deri germane despăgubirea unui concurent străin pe motiv că libera concurență nu ar mai putea fi, astfel, asigurată. Greu de imaginat o astfel de interdicție în Franța, unde fiecare despăgubire a unei întreprinderi străine este salutată cu surle şi trîmbițe. De asemenea, în RFG, Elveția, Japonia şi Olanda nu există o planificare de tip francez, indicativă, în modelul renan, statul nu se substituie niciodată pieței. Cel mult o corectează sau o orientează. Nimic mai mult.

însă, cu toate acestea, aşa cum însăşi denumirea ei în Germania o indică, economia aceasta de piață este una „socială". Ce înseamnă acest lucru? Că instituțiile sociale sînt, prin tradiție, puternice. Şi nu de ieri, de azi. Asigurările sociale au fost inventate de Bismarck, în 1881: Asigurarea de boală nu cere decît o participare modestă din partea beneficiarilor: înjur de 10%, față de aproape 20% în Franța şi 35% în Statele Unite. La rîndul lor, pensiile sînt generoase, căci se sprijină, în bună parte, pe economii individuale administrate de întreprinderi.

în sfirşit, această reechilibrare socială ce caracterizează capitalismul renan îşi găseşte o expresie şi Ia nivel politic. Contrar a ceea ce se petrece de cealaltă parte a Atlanticului, în țările renane se poate constata o participare activă şi masivă a cetățenilor la viața publică.

Nivelul absenteismului la alegeri se menține relativ scăzut. Partidele sînt puternice şi bine structurate. îşi pot permite, prin urmare, să asigure aderenților şi aleşilor lor o pregătire de calitate, în cadrul unor organisme de prestigiu precum fundația Hebert, pentru PSD, şi Fundația Adenauer, pentru UCD. De altfel, legea îi *obligă* pe oamenii politici să participe activ la viața instituțiilor: pentru absentarea de la lucrările parlamentului sînt prevăzute amenzi; votul parlamentarilor este nominal; cumulul de mandate este limitat cu strictețe la două.

Modelul renan este, prin urmare, original. El încarnează o sinteză izbutită între capitalism şi social-democrație. Impresia de echilibru pe care el o transmite este, *a priori* seducătoare. Dar nici eficacitatea lui nu este mai puțin.

în mod cu totul bizar, toate aceste realități sînt puțin cunoscute. Poate pentru că popoarele fericite nu au istorie. Fericirea nu este o; *success story.* \

4

SUPERIORITATEA ECONOMICĂ A MODELULUI RENAN

Pentru a aprecia cum se cuvine situațiile cele mai ciudate, este necesar un efort de memorie. Să ne amintim, prin urmare, în ce consta echilibrul lumii imediat după cel de-al doilea război mondial. Statele Unite triumfau în mod absolut, iar arma atomică tocmai le consfințise

— în chip dramatic — *dominația* asupra întregii planete. Supraputere militară, avantajată — de faptul că războiul nu se dusese pe teritoriul ei, America era, în acelaşi timp, şi o formidabilă supraputere economisi; în acel moment, în loc să-şi reducă impozitele, ea şi-a deblocat *excedentele* bugetare pentru a veni, prin intermediul Planului Marshall, în ajutorul Europei devastate. Pe atunci, URSS nu era, încă, în stare

— aşa cum s-a putut vedea în timpul crizei de la Berlin — să se măsoare cu ea. Cultura învingătorului — acel *American way of life* pe care păreau a-1 *incarna efectiv* soldații debarcați pe plaja Omaha — fascina întreaga lume. Inclusiv pe foştii ei adversari. Şi pentru vreme îndelungată.

în ceea ce priveşte cele două principale „puteri ale Axei" — Germania şi Japonia —, se cunoaşte prețul teribil pe care ele au trebuit să-1 plătească pentru faptul de a fi fost înfrînte. Pămînt pîrjolit, oraşe în ruină, industrii distruse şi națiuni profund traumatizate de tragica aventură în care le antrenaseră conducătorii lor. Enormele şi lugubrele întinderi de pietre arse care deveniseră oraşele Dresda şi Nagasaki, Berlin şi Hiroshima atrăgeau, prin ele însele, atenția asupra nemăsuratei gravități a dezastrului.

Victoria învinşilor

Mai puțin de jumătate de secol mai tîrziu... La 19 octombrie 1987, un crah bursier zguduie, pe neaşteptate, piețele financiare. La New, York, Wall Street-ul este cuprins de amețeală. Pentru a evita un deznodărnînt catastrofal, guvernul american decide să injecteze lichidități

în circuitul financiar.'Cu alte cuvinte, *via* %zeryaJFederală, el deschide la maximurrt robinetul cu dolari. Dar se ştie, oare, că pentru aceasta Rezerva Federală a trebuit, mai întîi, să se consulte şi chiar să ceară

permisiunea şi să aibă acordul... Băncii Japoniei şi al Băncii Federale Germane? Fantastică răsturnare a raporturilor de forţe: învinşii de ieri îşi impun — în chip politicos —, legea în faţa foştilor lor învingători. Ceva mai tîrziu, şi în acelaşi mod, Germania Federală va impune lumii, fără pic de violenţă, reunificarea, „răscumpărrnd**, puf şi-simplu, Germania de Est, ajunsă în situaţie de faliment. Şi, totodată, va dovedi că este capabila să suporte singură întreaga povară economică a acestui act. La sfîrşitul lui 1989, Bonn-ul nu cere nici ajutor, nici sprijin. Dimpotrivă: germanii semnează, în acelaşi moment, cu Moscova acorduri de ajutor economic ce echivalează, practic, cu finanţarea, de către Germania, a... repatrierii eşalonate a diviziilor Armatei Roşii staţionate în „fosta RDG (inclusiv construirea ulterioară de cazărmi pe teritoriul sovietic!). Pe scurt, ultrabogata Germanie este deja capabilă să-şi răscumpere propria independenţă. Plătind *cash!*

Astfel, cele două foste învinse, noile venite ale capitalismului renan au devenit, *în mai puţin de două generaţii,* cei doi giganţi economici ai lumii care concurează direct vechea hegemonie americană. Fireşte, reuşita fiecăreia în parte are *propriile* ei raţiuni. Altfel spus, există o specificitate a economiei japoneze şi o specificitate a economiei germane, diferite una de alta şi neputînd fi reduse la o schemă unică. Dar nu diferenţele sînt cele mai importante. Există suficient de multe trăsături comune acestor două capitalisme triumfătoare pentru a se putea formula ipoteza superiorităţii de ansamblu a unui model. A unei superiorităţi sau, aşa cum vom vedea, a mai multora.

Să începem, însă, cu economia propriu-zisă. Căci ea este, astăzi, matricea — şi marca" — adevăratei puteri. într-o lume în care capitalismul triumfă (fie şi numai datorită derutei adversarului său ideologic)|(puterea este de partea acelora care ştiu să profite în primul rînd din punct de vedere economic\Iar în acest domeniu, superioritatea mo- $_c$ delului renan devine pe zi ce trece mai evidentă.

Chiar dacă, după 1971 — şi după încheierea convertibiliţii dolarului —, acesta nu mai este în mod efectiv moneda-etalon care fusese după Bretton Woods (iulie 1944), America continuă să se bucure de . un adevărat *privilegiu monetar* moştenit de la vechea ei dominaţie (vezi capitolul 1). Acesta este real şi se menţine în continuare. Este, însă, din ce în ce mai ameninţat de accederea Germaniei şi a Japoniei la

rangul de puteri monetare. Marca germană şi yenul japonez subminează puţin cîte puţin poziţiile dolarului.

f Pe ansamblul rezervelor internaţionale, aceste două monede reprezintă aproape 30% din activele în devize ale băncilor centrale. *în douăzeci de ani acest procent s-a triplat.* Şi chiar în condiţiile în care Bundesbank şi Banca Japoniei au căutat în permanenţă să limiteze răspîndirea internaţională a monedelor lor naţionale pentru a le putea ţine sub control. Ne putem imagina ce s-ar fi întîmplat, care ar fi fost, în clipa de faţă, ponderea respectivă a fiecăreia dintre ele, dacă autorităţile monetare germane şi japoneze ar fi adoptat o politică ceva mai suplă!

însă la această pondere reală deja considerabilă se adaugă ceea ce am putea numi o „pondere psihologică". Aceste două monede beneficiază, deja, de statutul informai de *monedă forte.* Pentru opinia pu-

blică, activele în mărci sau — deşi într-o măi mică măsură — în yeni reprezintă o valoare economică sigură. Treptat, cele două țări au devenit, astfel, centre ale unor zone geografice monetare în jurul cărora gravitează monedele statelor învecinate.

Măria Sa, marca

Europa, cu Sistemul Monetar European (SME) — care este, în realitate, un soi de zonă a mărcii germane — constituie un exemplu cît se poate de grăitor. SME datează din 1979. La inițiativa cancelarului Helmut Schmidt şi a preşedintelui Giscard d'Estaing, era vorba, pentru țările membre ale Comunității Economice Europene (CEE) — cu excepția unora, printre care Marea Britanie — de crearea unui sistem de schimb în interiorul căruia monedele să nu mai poată „fluctua" unele în raport cu altele decît între nişte limite foarte înguste. în plus, se crea, în felul acesta, o unitate de referință — ECU — ce reprezenta un „coş" de monede europene. Mai concret, SME urmărea un dublu obiectiv:

1. Să îngrădească fluctuațiile rebele ale ratelor de schimb ce impietau asupra stabilității comerțului intracomunitar.

2. Să impună o disciplină unică tuturor țărilor membre, care să le constrîngă pe fiecare în parte să practice o politică economică în concordanță cu angajamentele luate în ceea ce priveşte rata de schimb.

Acest dublu obiectiv a fost atins. Şi, din acest punct de vedere, SME a reprezentat o incontestabilă reuşită. Au fost, desigur, necesare,

unele reajustări ale parităților, dar, pe ansamblu, se poate afirma că monedele s-au menținut relativ stabile unele în raport cu altele. Cît despre disciplina economică pe care fiecare țară membră şi-a impus-o, mai trebuie, oare, să amintim că, de exemplu, „cotitura în direcția rigorii", hotărîtă, în 1983, de guvernul socialist francez, a fost dictată în principal de voința de a rămîne în interiorul SME, de a respecta constrîngerile impuse de acesta şi de a salva, astfel, francul?

Cu toate acestea, cea care a avut cel mai mult de profitat de pe urma înființării SME a fost Germania. în ce fel? Se pot reține cel puțin două avantaje de care au beneficiat germanii,

1. în cursul acestor ani, marca s-a afirmat tot mai mult ca *monedă de referință* în Europa. în raport cu ea se ajustează toate celelalte monede , ce fac parte din SME. Astfel încît, vrînd-nevrînd, politica monetară a fiecărui stat în parte este determinată, în mare măsură, de politica monetară a partenerului german. Banca Franței, de pildă, supraveghează zi de zi, ba chiar ceas de ceas rata de schimb dintre marcă şi franc. Cînd se constată apariția unei abateri prea mari de la cursul stabilit, ea intervine imediat, procedînd în consecință. Toate celelalte bănci centrale vest-europene fac la fel. Astfel încît, ori de cîte ori germanii măresc rata dobînzii, vecinii lor din cadrul Comunității se văd obligați să meargă cel mai adesea în acelaşi sens. De asemenea, realizarea uniunii economice şi monetare — etapă esențială în vederea edificării unei Europe unificate politic — depinde în cea mai mare măsură de bunăvoința germanilor. Şi nu este deloc întîmplător faptul că Eurofed, viitoarea bancă centrală europeană^ împrumută principalele structuri şi reguli de gestionare de la Bundesbank. Este o condiție impusă de Ger-

mania pentru a-şi da acordul la realizarea unificării monetare.

2. Cel de-al doilea avantaj constă în posibilitatea pe care o are Germania — datorită puterii sale monetare — de a menține rate relativ scăzute ale dobînzilor. Dat fiind că marca este foarte căutată în întreaga lume grație prestigiului de care ea se bucură, Bonn-ul nu este obligat să ridice prețul banilor pentru a atrage capitaluri străine. Acest factor, care vine să se adauge inflației foarte scăzute ce asigură mărcii o putere de cumpărare stabilă, explică de ce ratele dobînzilor sînt, în Germania, mai mici decît în alte țări. De exemplu, este de reținut faptul că, la sfîrşitul anului 1990, diferența era, în această privință, de un punct şi jumătate față de Franța şi între şase şi şapte puncte față de Marea Britanie. Este uşor de imaginat, în aceste condiții, substanțialul avantaj de care beneficiază întreprinderile şi familiile germane care doresc să facă împrumuturi.

„Artileria grea" monetară

Fenomene asemănătoare pot fi întîlnite şi în Japonia. Chiar dacă la un nivel mai scăzut, dat fiind că această țară nu face parte din nici un fel de sistem de schimburi fixe. Dar, şi la Tokyo, yenul este subevaluat, rata dobînzilor este scăzută, iar influența japoneză pe scena economică este în creştere. Mica Elveție posedă şi ea o monedă invidiată de celelalte țări. Francul elvețian continuă să figureze ca a patra monedă de rezervă în lume. El a fost creat în acelaşi timp cu francul de origine, însă valoarea lui nu a fost micşorată de peste 300 de ori, cum s-a întîmplat cu omologul lui francez *l* De notat că în Elveția şi ratele dobînzilor sînt printre cele mai scăzute din lume.

Germania, Japonia, Elveția... Pentru toate aceste țări, puterea monetară reprezintă o adevărată *forță de şoc.* Ea asigură industriaşilor germani, japonezi şi elvețieni un soi de „artilerie grea" imbatabilă ce face posibile ofensive economice greu de oprit.

O monedă forte îți permite să cumperi la prețuri scăzute în străinătate. Cum prea bine se ştie, japonezii nu se abțin deloc de la acest lucru, apropriindu-şi, în' Statele Unite şi în Europa, tot ce e mai bun din sfera industriei şi a imobiliarului. Germanii dispun de capacități de cumpărare identice. Astfel încît nimeni nu s-a arătat surprins aflînd că Volkswagen a putut face, la Praga, o ofertă cu mult superioară celei făcute de Renault pentru răscumpărarea firmei de automobile Skoda. La fel de dinamice şi de puternice, întreprinderile elvețiene, în frunte cu giganții Nestle şi Ciba-Geigy, au investit miliarde de dolari în Statele Unite.

Toate aceste investiții în străinătate au drept obiectiv şi (sau) consecință faptul că permit țărilor renane să controleze mai îndeaproape piețele pe care exportă. Strategia japoneză în domeniul industriei de automobile constituie un foarte bun exemplu în această privință. Amenințați de tentațiile protecționiste ale Congresului american, constructorii niponi de automobile au adoptat metoda „delocalizării", preferind să-şi implanteze uzinele chiar pe teritoriul american — sau britanic — şi să producă la fața locului. Numai în Statele Unite, ei vor produce, în 1992, aproape 2 'milioane de vehicule pe an, adică 16% din' producția totală a firmelor americane. O „sfidare americană" pe dos! *v*

în general, în politica lor de investiții în străinătate, întreprinderile

din modelul renan preferă să evite luările sub control brutale şi speculative, implantîndu-se progresiv şi metodic şi construindu-şi filiale conform propriilor lor metode, propriei lor culturi şi sub propria lor

conducere. Ceea ce produce, uneori, scene pitoreşti, însă cît se poate de semnificative. în Normandia, de pildă, în fiecare dimineață, muncitori şi funcționari francezi pot fi văzuți executînd scrupulos programul de gimnastică în stil japonez înainte de începerea programului: este vorba de salariații uzinei Akai, în care, în mod cu totul firesc, sînt aplicate tehnicile de management japoneze. Cu o serie de rezultate indiscutabile şi, nu de puține ori, de-a dreptul spectaculoase: în Statele (Unite, unde se înregistrează acelaşi fenomen, se apreciază că japonezii au izbutit să recreeze în filialele lor americane un „microclimat" ce le-a permis să amelioreze productivitatea cu 50% în raport cu uzinele americane echivalente. Dacă stăm bine să ne gîndim, acest scenariu este semnificativ şi dintr-un alt punct de vedere: investițiile în străinătate urmăresc o temeinică extindere a întreprinderii şi nu achiziționarea unor active în scopul revinderii lor în momente favorabile, pentru încasarea unor beneficii.

O astfel de strategie este cît se poate de eficientă. Pătrunderea treptată a întreprinderilor aparținînd modelului renan se sprijină pe o bază financiară solidă şi puternică. Acest fapt are, pentru ele, două avantaje majore.

1). Piața este^cucerită *în chip durabil.* După mai mulți ani de implantare, oamenii sînt familiarizați, la ei acasă, cu marca, cu produsele şi cu întreprinderea ca atare. Reciproc, aceasta din urmă dispune de un personal, de un loc de producție şi de nişte rețele de distribuție pe care le cunoaşte în cele mai mici amănunte.

■ 2. Măsurile protecționiste sînt mult mai greu de aplicat împotriva unof astfel de întreprinderi ce practică delocalizarea:' Sînt, ele, însă, măcar posibile? Aici se concentrează întreaga polemică dintre europeni şi japonezi cu privire la „uzinele-şurubelniță" pe care aceştia din urmă vin să le implanteze în CEE pentru a accede fără constrîngeri la piața comunitară.

Expansiune internațională, influență economică şi politică: acestea sînt dividendele pe care le percep țările renane de pe urma stabilității monetare şi a puterii lor financiare. Ele se dovedesc a fi esențiale. Sînt, însă, departe de a fi singurele.

Cercul virtuos al monedei forte

Această formulă este binecunoscută economiştilor. Ce semnifică ea?" totalitatea *efectelor pozitive* pe care le are, pentru o țară, faptul de a deține o monedă forte. -Aceste efecte pot apărea drept paradoxale. Căci, la o primă vedere, am fi înclinați să credem că o monedă forte

"\ constituie, mai curînd, un handicap economic, dat fiind că face ca procMusele naționale să fie mai scumpe în străinătate şi, prin urmare, mai /greu de exportâtf Țările care acceptă să-şi devalorizeze moneda pentru " a-şi „dopa" exportul ştiu foarte bine acest lucru. Nu ar fi, prin urmare, mai logic să vorbim de un „cerc virtuos al monedei slabe"? O astfel de remarcă poate părea anecdotică. Dar nu este. Căci această problemă domină majoritatea mizelor internaționale ale anilor '90. Ea merită, în

consecință, să fie, foarte pe scurt, recapitulată.

Ce ne învață teoria economică în ceea ce priveşte deprecierea monedei? Că antrenează, în mod automat, două efecte foarte bine cunoscute asupra balanței comerciale: jmporturile, exprimate în monedă națională, se scumpesc, în vreme ce produselor exportate, plătite în devize străine, le scad prețurile. De unde rezultă, logic, o schemă în doftimpi.

1. *Pe termen foarte scurt,* balanța comercială este influențată negativa/Căci trebuie plătite imediat importuri mai scumpe, în vreme ce cumpărătorii străini nu au devenit conştienți, încă, de faptul că produsele exportate ce le sînt destinate s-au ieftinit. Termenul de răspuns funcționează într-un sens, dar nu şi în celălalt. Iar balanța comercială, se resimte.

2. Pe^termenjnediu, ea, totuşi, se redresează^ Țara cu pricina importă mai puține produse străine, devenite prea scumpe, în vreme ce exportul ei începe să se ameliorezefiO astfel de redresare intervine, de regulă, destul de repede, iar efectele ei compensează degradarea inițială. Pe ansamblu, se poate, deci, ajunge la o consolidare a poziției economice internaționale a țării în cauză.

(Economiştii numesc această înlănțuire automată a celor două efecte „curba în J'lj Căci, dacă reprezentăm grafic evoluția balanței comerciale'în funcție de timp, obținem, într-adevăr, un superb J majuscul. Multe dintre politicile economice adoptate în anii '50, '60, '70 şi '80 au fost stabilite în funcție de această faimoasă curbă. --Şi în special în Franța, cu ocazia planului Rueff din 1958-1959 sau a devalorizărilor din perioada guvernului Mauroy, în anii 1981-19831 Tot „curba în J" este aceea care inspiră, începînd din 1985, şi politica americană: dolarul este lăsat să scadă pentru a redresa, cu orice preț, amețitorul deficit comercial. Licoare magică, remediu miraculos, deprecierea monetară pare a fi, astfel, înzestrată cu toate virtuțile!

Cu totul fals! Magnificul „J", al cărui picior fermecat îşi lua, pînă nu cu multă vreme în urmă, pur şi simplu zborul spre zările luminoase, a început să nu se mai țină de cuvînt. Această construcție de vis nu

mai rezistă la proba faptelor şi nici chiar la o critică teoretică. Faptele? Germania (dinainte de reunificare) şi Japonia — țări cu monedă forte — nu contenesc să acumuleze excedente comerciale. în vreme ce Franța şi Italia, care au recurs din plin la devalorizare, nu izbutesc să-şi restabilească în chip durabil soldul comercial. Iar în ceea ce priveşte Statele Unite, este notoriu faptul că prăbuşirea regulată a dolarului, din 1985 încoace, nu a reuşit să redreseze, deocamdată, schimburile exterioare ale acestei țări. Cum este posibil aşa ceva? Cum reuşesc faptele să contrazică, în chip atît de spectaculos, un mecanism care, pe hîrtie, pare perfect?

Critica teoretică sugerează cîteva corecții care ar trebui aduse chiar ipotezelor pe care se sprijină „curba în J". Trei observații se pot face. >în primul rînd, în cazul unei deprecieri a monedei, nimic nu dovedeşte că prețul importurilor creşte, iar cel al exporturilor scade *exact în aceleaşi proporții* cu deprecierea monedei. Căci importatorii şi exportatorii pot adopta, într-adevăr, comportamente de marjă, ce merg

împotriva efectelor scontate. Exportatorii, de pildă, pot foarte bine să profite de prima care le este acordată, mărind preţurile şi, deci, marjele, în ceea ce-i priveşte pe importatori, nu este deloc exclus ca aceştia să accepte sacrificii în termeni de preţ pentru a-şi conserva porţiunile de piaţă pe care le deţin pentru un produs sau altul. Este, de altfel, ceea ce, mai mult sau mai puţin, s-a şi întîmplat, în 1981-1983, în Franţa: întreprinderile franceze exportatoare au profitat de devalorizarea francului pentru a-şi mări preţurile şi a compensa, astfel, taxele suplimentare impuse de măsurile socialiste, în vreme ce importatorii şi-au redus preţurile pentru a nu-şi pierde clienţii.

Apoi: devalorizarea monedei provoacă, destul de des, ceea ce teoreticienii numesc „inflaţie importară". Importurile devenind mai scumpe, creşterea preţurilor se repercutează asupra tuturor produselor. Aşa se întîmplă, de pfttiă, ori de cîte ori este vorba de petrol, de materii prime sau de echipamente. Cu vremea, se ajunge — în cel mai bun caz — la revenirea în punctul de pornire, iar — în cel mai rău caz — la o accelerare a inflaţiei. Moment în care guvernul nu mai poate face altceva decît să lase din nou ca moneda s-o ia razna pentru „a salva mobilierul". Din acea clipă, deficitele încep să se acumuleze în cascadă. ..

în al treilea rînd: pentru ca o devalorizare să servească într-adevăr la relansarea exportului, mai este, totuşi, nevoie şi ca întreprinderile să aibă capacitatea şi în special voinţa de a cuceri noi pieţe. în lipsa

unor asemenea elemente, ele nu vor putea profita de şansa care le este oferită, iar mult aşteptata redresare a balanţei comerciale nu se va produce. Aceasta nu este deloc o ipoteză de lucru. Din 1985 încoace — pentru a nu da decît acest exemplu deja clasic —^insuficienţele industriei americane o împiedică pe aceasta să profite de pe urma scăderii dolarului şi să recîştige pieţele pierdute în favoarea japonezilor şi a europenilqrj

Concluzia ce se impune este lesne de formulat: căderea monedei, „remediul" devalorizării este un drog uşor, cu care, însă, ajungi să te obişnuieşti. Este periculos pentru că, cel ce recurge la el nu mai poate să privească lucid slăbiciunile interne. Seamănă cu un elixir miraculos cu efecte trecătoare ce procură, fără eforturi deosebite, iluzia unui „mai bine". Reprezintă intrarea într-un cerc vicios a cărui fatalitate francezii, de pildă, o cunosc foarte bine: i-au fost prizonieri între 1970 şi 1983.

în schimb, strategia monedei forte poate părea, la o primă privire, aspră şi dificilă, dacă nu de-a dreptul eroică. Pentru întreprinderi ea reprezintă o provocare de temut, căci îşi văd penalizate exporturile, în vreme ce produsele străine, devenite mai ieftine, ameninţă să le facă concurenţă pe propriul lor teren. Este o provocare şi pentru ţară ca atare, căci balanţa ei comercială poate avea de suferit de pe urma rigorii monetare. însă, în economie ca peste tot, provocările sînt un lucru bun. Ele permit mobilizarea energiilor, interzic concesiile făcute facilităţii şi sînt purtătoare de promisiuni. Să nu uităm că, de altfel, „strategia monedei forte" este proprie ţărilor ce reuşesc cel mai bine: Germania, Japonia, Elveţia, Olanda... Ceea ce este departe de a fi o întîmplare.

O monedă forte, pe lîngă faptul că fereşte de efectele perverse ale

devalorizării — pe care tocmai le-am trecut în revistă —, comportă, în timp, avantaje deosebit de prețioase.

Ea obligă, în primul rînd, întreprinderile să facă eforturi de creştere a productivității, singurul mijloc, pentru ele, de a compensa scumpirea relativă a produselor lor. într-o oarecare măsură, ea este, pentru management, un imbold mult mai eficace — pe termen lung — decît amenințările pe care le reprezintă ofertele publice de achiziționare (OPA). Acest lucru a putut fi constatat în Japonia. în 1986 şi 1987, pentru a face față neajunsurilor provocate de *enkada* (creşterea yenului în raport cu dolarul), constructorul de automobile Nissan a reuşit să-şi *amelioreze productivitatea cu 10% pe an,* ceea ce i-a permis să scadă, în aceeaşi proporție, prețul vehiculelor pe care le produce. în acelaşi

timp, după cum se ştie productivitatea americană se afla în scădere. Ceea ce îl determina pe Paul Gray, preşedintele MIT, să declare, în octombrie 1990, publicației *L'Expansion:* „Pentru noi, problema nu este de a ne redresa competitivitatea, ci de a o împiedica să scadă încă şi mai mult".

, \|n al doilea rînd, o monedă puternică incită întreprinderile să se specializeze în fabricarea de produse scumpe, pe care nu atît prețul, eît ca/ifafeaknoutatea, serviciile oferite după vînzare sînt cele care le deosebesc de restul. Toate, lucruri ce implică un efort de cercetare susținut, ce se dovedeşte a fi cît se poate da profitabil pentru întreprindere. Maşinile-unelte germane constituie un foarte bun exemplu în acest sens. Sînt scumpe, însă reprezintă tot ce poate fi mai bun în categoria lor. La fel, în industria de automobile, Daimler-Benz şi BMW s-au specializat în automobile de lux şi* o duc foarte bine. (începînd din 1989, valoarea globală a automobilelor vîndute de germani japonezilor este superioară aceleia a maşinilor japoneze vîndute în Germania. Performanță deloc neglijabilă!)

Nu este, de altfel, cu totul remarcabil faptul că tocmai cele două țări, Germania şi Japonia, dominate, pînă în 1940, de mărfuri de duzină sînt, în clipa de față, campioanele calității? Nu este acesta un indiciu în plus al existenței unui model germano-nipon, a cărui energie, odinioară războinică, a fost transferată în sfera performanțelor industriale *via* disciplina monetară?

- Pe scurt, se poate afirma că moneda forte, acest drum foarte accidentat care presupune eforturi susținute, perseverență şi imaginație, este, pentru o economie, cel maLbun[im[locjle-ajexcela fără a cădea. „ pradă mulîumirii.de sine. Prin urmare, cercul virtuos aTmonedei forte dă rezultate şi merită să fie urmat.

Scrisă astăzi, această concluzie poate părea banală. Cu atît mai bine! Să nu uităm, însă, că, timp de o generație, toate mințile luminate (de care Franța nu duce lipsă) s-au străduit să demonstreze că este mai eficient pentru dezvoltarea economică să se transforme francul într-o monedă fondantă care să fie devalorizată la fiecare doi ani. Aşa-zisul lor keynesianism a reuşit, pînă în 1975, să pună într-o lumină ridicolă stupida rigoare cu care germanii cei greoi se privau de comoditățile pe care le oferă inflația controlată pentru a-şi accelera creşterea economică.

Alături de Raymond Barre, m-am bătut vreme de cinci ani pentru

cauza disprețuită, denigrată a monedei forte. începînd din 1983, susținută succesiv de miniştri de finanțe precum Jacques Delors, Edouard

Balladur şi, mai ales, Pierre Beregovoy, această cauză a sfîrşit prin a se impune. Este, cu siguranță, cel mai frumos cadou pe care exemplul modelului renan 1-a făcut Franței.

Adevăratele arme ale puterii

Performanțele economiilor renane se află, de cîțiva ani, pe paginile întîi ale ziarelor noastre. Iar celebrarea neîncetată a acestei reuşite serveşte drept contrapunct amar la dificultățile crescînde cu care sînt confruntate economiile „anglo-saxone", prizoniere ale deficitelor şi inflației. O întrebare cît se poate de logică revine cel mai des în presă: care este secretul țărilor renane? Care sînt adevăratele arme ale puterii lor? Aceasta este, de altfel, şi întrebarea la care mă străduiesc să ofer un răspuns în paginile cărții de față. Să adaug, aici, o remarcăyForța acestor economii se bazează, înainte de toate, pe o *capacitate indus-* [*trială* ieşită din comun şi pe o *agresivitate comercială* dintre cele mai 1 sustinute.-O

Industria țărilor renane este — se ştie — cea mai bună din lumey[5] Ponderea ei este foarte mare. Partea ocupată de industrie în ansamblul economiei este mai mare în Germania, Japonia şi Suedia decît în celelalte țări din OCDE. Ea reprezintă aproximativ 30% din **PIB** şi din mîna de lucru salariată, într-un caz, şi mai puțin de 25%, în celălalt, în Statele Unite, această parte este mai mică, chiar, de 20%. La cantitate se adaugă calitatea, aşa cum am mai spus. gările de tip renan domină în majoritatea sectoarelor industriale: ele sînt solid ancorate în ramurile tradiționale şi consacră un efort ieşit din comun industriilor de viitor. între primele zece întreprinderi mondiale din domeniile siderurgiei, construcției de automobile, chimiei, textilelor, construcțiilor navale, electricității şi produselor agroalimentare întîlnim, astfel, o puternică majoritate de Firme renane, fie ele japoneze, germane, olandeze sau elvețiene (Toyota^ Nissan, Daimler-Benz, Mitsubishi, Bayer, Hoechst, BASF, Nestle, Hoffmann-La Roche, Siemens, Matsushita etc).

Desigur, în sectoarele de viitor, ele nu sînt prea multe, americanii continuînd să predomine. Dar pentru cîtă vreme încă? Căci, deja, în domeniile aeronauticii, informaticii, electronicii şi opticii, progresele înregistrate de industriile germane şi japoneze sînt spectaculoase. în informatică, de exemplu, care reprezintă, de treizeci de ani, o adevărată exclusivitate americană (şapte dintre primele zece întreprinderi mondiale fiind americane), avîntul japonez îngrijorează Washington-ul. Japonezii

*~\ au ajuns, într-adevăr, la o dominație aproape totală în ceea ce priveşte periferice le (ecrane, dischete, imprimante)*şi* la un .cvasimonopoHn domeniul memoriilor şi al componentelor, ța limită, ordinatoarele continuă să fie, desigur, americane, însă tot ce se află înăuntrul lor este de proveniență japoneză.

Dinamismul ieşit din comun al industriilor din modelul renan se bazează pe trei principali factori.

1. O atenție cu totul specială acordată *producției.* Germanii, japonezii, elvețienii şi suedezii caută în permanență să-şi ameliofeze"cali-

tatea produselor şi să reducă costurile mărind productivitatea. Aceste eforturi necesită investiţii susţinute în maşini şi echipamente. Cele patru ţări enumerate mai sus au unele dintre cele mai ridicate rate ale investiţiilor din cadrul OCDE. (Şi este de reţinut că japonezii, cu o economie de două ori mai mică decît a Statelor Unite, investesc, începînd din 1989, mai mult decît americanii.) Această politică de producţie şi de management se bazează pe nişte *metode de gestiune* foarte moderne. Din Japonia ne vin, de exemplu, faimoasele „cercuri de calitate" şi „stocurile zero" utilizate, în prezent, în producerea modelelor XM la Citroen şi R19 la Renault. Sînt metode care fac, de altfel, apel la participarea şi la inteligenţa fiecărui angajat al întreprinderii în parte. Ele cer ca regula să fie un consens minimal şi ca agenţii de producţie să fie ascultaţi. Şi înţeleşi.

2. Aceste metode, care se despart definitiv de taylorismul caricaturial, din *Timpuri noi,* de Chaplin, conform căruia fiecare muncitor nu este altceva decît executantul mecanic al unor gesturi repetitive, presupun, aşa cum am mai spus, un efort cu totul jpficial consacrat *Pre83îinLivt2^* capitolul 3). Acest sistem de învăţămlnt profesional, care îmbină ucenicia cu pregătirea continuă, mobilizează, în ţările renane, sume de bani de două ori mai mari decît în alte ţări. însă acest efort nu întîrzie să-şi arate roadelele: nu există penurie de ingineri în Germania şi în Japonia. Pregătirea este unul dintre factorii-cheie ai dinamismului industrial al ţărilor renane.

\3, Eforturile foarte mari în direcţia cercetării şi dezvoltării (R & D) pe care le fac întreprinderileVEste unul din punctele în care contrastul dintre modelul atlantic şi modelul renan apare cu maximă pregnanţă/, - în modelul renan, investiţiile pentru cercetare şi dezvoltare sînt incomparabile: ele reprezintă, *grosso modo,* 3% din PIB în Germania, Japonia şi Suedia. Cu atît mai mult cu cît aceste investiţii vizează, în primul rînd, cercetarea civilă şi tehnologiile de bază utilizate în întreaga in-

dustrie. în vreme ce, în Statele Unite, cercetarea şi dezvoltarea mobilizează 2,7 din PIB, mai mult de o treime din această sumă (1% din PIB) fiind însă, afectată industriei de armament.

Mai trebuie reţinut şi faptul că, în ţările renane, acţiunea puterilor publice este deosebit de fecundă în acest domeniu: ajutoarele destinate cercetării, programele tehnologice civile drenează sume considerabile. Astfel, renumitul MITI japonez stabileşte o listă de zece programe prioritare pentru realizarea cărora întreprinderile particulare sînt obligate să se mobilizeze. Unul dintre cele mai celebre a fost programul robotic lansat cu mai bine de douăzeci de ani în urmă şi care permite, în clipa de faţă, Japoniei — devenită, între timp, lider mondial în domeniu — să producă mai mulţi roboţi decît toţi partenerii ei din OCDE la un loc.

ytjraţie tuturor acestor factori determinanţi, ţările renane dispun de industria cea mai puternică din lume./lar această putere de producţie este în chip remarcabil servită de o „forţă de şoc" comercială deosebit de eficientă. în aceste condiţii, nu trebuie să ne mirăm că ţările renane se dovedesc a fi nişte campioni ai exporturilor. Multă vreme, Germania ş-a situat pe primul loc. Dar nici Japonia nu stă prea rău. O examinare ceva mai atenta a acestor capacităţi de export scoate în evidenţă faptul

că, de exemplu, în principalele industrii germane (constructoare de automobile, chimică, mecanică, electrotehnică), cifra de afaceri la export atinge 45%. în Statele Unite, partea din PIB rezervată exportului nu depăşeşte 13%, iar industriile americane suferă de ceea ce un raport al MIT numeşte „spirit de sectă".

Prin urmare, pe aproape toate pieţele mondiale putem, deja, întîlni unul sau mai mulţi germani, japonezi şi elveţieni care îi strîng tot mai mult cu uşa pe americani, plus cîţiva francezi şi englezi.

Cultură economică şi cultură a economiei

Formularea de mai sus poate părea facilă. Sau pripită. Căci ce altceva poate fi „cultura economiei" decît un concept vag şi tautologic, asemănător diagnosticelor pe care le puneau medicii lui Moliere? Nu ştiu dacă este chiar aşa. Căci dacă vrem să desemnam cu un singur cuvînt un ansamblu de comportamente individuale împărtăşite de marea majoritate a unei populaţii, ansamblu ce se sprijină pe instituţii, pe reguli recunoscute de toată lumea şi pe un patrimoniu comun, sîntem obligaţi să vorbim de „cultură". O cultură economică, în cazul de faţă,

proprie modelului renan, şi ale cărei trăsături caracteristice pot fi enumerate.

'Wendinţa dominantă a familiilor de a face economii este una dintre ele. Japonia, Germania şi Elveţia[1] se deosebesc de omoloagele lor din OCDE printr-o *rată ridicată a economiilor*^ Aceste economii familiale sînt indispensabile finanţării economiei, iar insuficienţa lor se traduce, în multe ţări, în termenii deficitului exterior. Atunci cînd banii lipsesc din casă, eşti silit să-i cauţi în afară. Este exact ceea ce face America, ale cărei familii sînt „greierii" lumii dezvoltate, cumpărind totul pe credit şi ajungînd, uneori, să fie atît de îndatorate, încît se văd nevoite "să consacre 25% din venituri rambursării dobînzilorVInsuficienţa economiilor familiale constituie una dintre cauzele deficitelor comerciale , americane.4Invers, germanii şi japonezii — care economisesc enorm — îşi pot permite deopotrivă să-şi finanţeze propriile investiţii şi să acorde împrumuturi cu dobînzi avantajoase*De unde nişte excedente exterioare considerabile.

Marii autori ai gîndirii liberale au considerat întotdeauna că ritmul progresului este^^ sJrjnsJegaţ^d^cApaciţatea de a egojiomisi. Această ' capacitate — de care depinde evoluţia ratei dobînzilor — este, la rîndul ei, legată de anumiţi factori culturali, de o sensibilitate colectivă ce se poate modifica în funcţie de împrejurări. în 1930, economistul Irving Fisher, de la Universitatea Yale, numise unul dintre aceşti factori: „Cauza principală a scăderii ratei dobînzilor şi, prin urmare, a unei creşteri a economiilor o constituie dragostea părinţilor faţă de copii şi dorinţa de a le asigura bunăstarea. Ori de cîte ori acest sentiment slăbeşte în intensitate — aşa cum s-a întîmplat la sfîrşitul Imperiului Roman —, nerăbdarea şi rata dobînzilor tind să crească. Cuvîntul de ordine devine, atunci, «după noi, potopul», iar oamenii cheltuiesc nebuneşte".

Fără a avea pretenţia de a tranşa în chestiunea „dragostei faţă de copii", să notăm, totuşi, că, între 1980 şi 1990, economisirea la nivel naţional a evoluat în sensuri opuse în ţările renane şi în Statele Unite,

în primul caz, ea *a crescut,* ajungînd, de la 31%, la 35% din PIB, în Japonia, şi de la 22% la 26%, în Germania, în vreme ce în America, ea *scădea,* căzînd de la 19% la 13%, în aceeaşi perioadă (sursa: OCDE).

Să reţinem, deci, pentru cele ce urmează, această opoziţie între un capitalism al „greierilor" — care trăiesc de pe o zi pe alta — şi un

1. Ca şi în Italia, însă, acolo, economiile familiale servesc, înainte de toate, la finanţarea enormului deficit bugetar.

SUPERIORITATEA ECONOMICĂ AW«©et««TrFrESÂ"N*,"'**>^loi

capitalism al „furnicilor", care se gîndesc încă de azi la ziua de mîine. Eă~a5nge, poate, dilema cea mai importantă a acestui sflrşit de veac şi însăşi etica proprie civilizaţiei noastre.

Ar mai fi de reţinut şi faptul că, în ţările renane, importanţa economisirii este percepută de întreaga populaţie. Rezultă un climat difuz de mobilizare civică, al cărui rol este departe de a fi neglijabil. Se face haz, adesea, de comportamentul japonezilor care, atunci cînd călătoresc în ţări străine, sînt în mod spontan atenţi la tot ce ar putea constitui informaţie utilă pentru întreprinderea în care lucrează. Se consideră că aceasta este o formă „blinda" de spionaj industrial. însă, înainte de toate, trebuie să vedem în ea o stare de spirit cu totul aparte, un soi de civism de întreprindere, de care nici germanii nu duc lipsă. De altfel, acest interes al publicului larg pentru economia naţională este cultivat, relaţionat, coordonat chiar de către instituţii. în Germania, de pildă, băncile furnizează în mod regulat clienţilor lor analize economice variate şi complete. în Japonia, MITI şi casele de comerţ culeg din lumea întreagă informaţiile ce pot fi utile întreprinderilor. în general, în întreprinderi, un efort susţinut şi sistematic este consacrat analizării a ceea ce se face „în alte părţi". Şi mai ales în laboratoarele de cercetări ale concurenţilor. Cum altfel am putea califica această curiozitate tot timpul trează şi această deschidere către exterior decît cu ajutorul formulei „cultură a economiei"?

Numai o astfel de „cultură" împărtăşită de toţi poate explica felul în care aceste ţări au reuşit, în bună măsură, să-şi ferească economia de binecunoscutele fatalităţi electorale şi politicianiste. Ciclurile politice aleatorii, ce presupun cheltuieli suplimentare înaintea alegerilor şi o revenire la un plus de rigoare imediat după consumarea lor sînt pur şi simplu stigmatizate. Băncile centrale ale Germaniei şi Elveţiei — pentru a lua un alt exemplu -f se bucură de o independenţă aproape totală faţă de puterea politicăufridependenţă ce le permite să asigure, în pofida oricăror evenimente politice, o bună comportare a monedei lor, iar în ceea ce priveşte Bundesbank însuşi actul fondator impune conducătorilor acestei instituţii respectiva obligaţie. Proiectul de lege privind consolidarea iniIrnrnririyrfTnniii d intri,PlfffiBl'[1]* de guvernul Balladur se inspiră în marapJwB|jiQŞ|ijjy!e *$$&$&&<#* $lp: crearea unui consiliu al politiciiinonetare ai^ăţoijmembrirsmt'irevo-[1] cabili, numirea guvernatorilor 1 ajutoritor de^uvematon"pentru un| mandat de durată, şi ei irevocalfli, abanTOhareaJ^ia^^delie^ndenţă dintre Banca Franţei şi TrezorenaTranceza?

s

de mare se bucură şi cele cinci mari institute germane de previziune

economică, statisticile lor servind drept referințe (pe care nimeni nu se gîndeşte să le pună la îndoială) atît pentru guvernanți, cît şi pentru partenerii sociali.

Aceeaşi „cultură" comună explică şi felul în care puterile publice îşi subordonează propria politică preocupării permanente pentru consolidarea poziției internaționale a economiei naționale. „Japan Incorporated" face ca Japonia să fie o imensă întreprindere lansată în cucerirea piețelor mondiale.

Şi tot această „cultură" este aceea care explică şi statutul cu totul aparte, privilegiat, de care se bucură *întreprinderea* în cadrul modelului renan. Aceasta nu este nici o clipă considerată drept o simplă întîlnire provizorie a unor interese convergente ori o simplă „maşină de *cash-flow".* Dimpotrivă, ea este concepută ca o instituție, ca o comunitate durabilă ce trebuie protejată. Ei revenindu-i, în schimb, datoria de a asigura protecția membrilor săi.

5 :':

SUPERIORITATEA SOCIALĂ A MODELULUI RENAN

Formularea din titlul capitolului de față este, trebuie s-o spun de la început, ambiguă. Nu se poate vorbi despre o „superioritate socială" la fel ca despre o „superioritate economică". Şi aceasta dintr-un motiv cît se poate de simplu: în cazul socialului, majoritatea criteriilor nu pot fi cuantificate. Performanțele sociale ale unui model economic nu pot fi evaluate (numai) în curbe, statistici, indici şi procentaje. Orice apreciere cu privire la avantajele sociale ale unei țări presupune un puternic coeficient de *subiectivitate.* Tipul de societate avut în vedere, valorile pe care populația unei anumite țări le împărtăşeşte, organizarea socială (sau familială) însăşi introduc distorsiuni bine cunoscute economiştilor. Pe acest teren se cere, deci, să păşim cu prudență...

Cum ar putea fi stabilite, cu toate acestea, nişte criterii de comparație pertinente? Propun trei astfel de criterii, care au, cel puțin, meritul simplității şi pe acela al clarității.

VU .Gradul de. *securitate* pe care fiecare model în parte îl oferă cetățenilor lui. Modul în care aceştia sînt protejați de riscurile majore: boală, şomaj, dezechilibre familiale etc.

Reducerea *inegalităților* sociale şi modul de a corecta discriminările frapante. Volumul şi forma ajutorului acordat celor lipsiți de un minimum de mijloace de subzistență.

^ *Deschiderea,* adică posibilitatea mai mare sau mai mică pe care fiecare cetățean în parte o are de a sui diferitele trepte socio-economice. *t* O evidență se impune de la bun început: în ceea ce priveşte primele două domenii, modelul renan se află, fără discuție, înaintea modelului neoamericarf Zic bine *neoamerican* şi nu *anglo-saxon.* Căci, în domeniul social, Marea Britanie se deosebeşte radical de Statele Unite. Şi este puțin spus că se deosebeşte. Dispunînd, de multă vreme, de un sistem de asigurări sociale necunoscut pe celălalt țărm al Atlanticului, Anglia a ajuns să fie, în acest domeniu, exact opusul Americii.

-v x

Minus această excepție, vom vedea că diferența dintre cele două

modele îşi păstrează neştirbită pertinența. Cu atît mai mult cu cît superioritatea socială a modelului renan nu antrenează, aşa cum se crede, costuri suplimentare, de pe urma cărora competitivitatea economiei ar avea de suferit. Justiția socială are, fireşte, prețul ei, iar acesta trebuie plătit din resurse publice. Se înşală, însă, cei care cred că aceste cheltuieli nu pot fi făcute decît în detrimentul economiei. Vom vedea că, din contră, *competitivitatea poate face casă bună cu solidaritatea.*

Sănătatea nu are preț

Două întîmplări care vorbesc de la sine. Prima este relatată de jurnalistul Jean-Paul Dubois *(Le Nouvel Observateur).* Se petrece într-o duminică, la Dade Medical Center din Miami (Florida). Un bărbat , este, de trei zile, destul de grav bolnav. Suferă. Are febră. Fiind duminică şi toate cabinetele medicale închise, el se duce la spitalul de , pe bulevardul Lejeune. Acolo, este trimis la cabinetul de urgență, unde o asistentă medicală îi cere numele şi... 200 de dolari avans. „Este o cauțiune, o garanție", îi spune ea. „Dacă medicul nu vă internează, nu veți avea de achitat decît consultația şi vi se va înapoia restul." Bărbatul îi răspunde că nu are această sumă asupra lui. Ea regretă din tot sufletul, dar îi spune că va trebui să-şi încerce norocul în altă parte.

Cea de-a doua întîmplare se petrece într-un orăşel de pe coasta de Est şi-1 are ca erou pe un angajat al unei mici întreprinderi locale. îl doare cumplit un dinte, dar stă şi se întreabă dacă să se ducă sau^nu la dentist. Căci, dacă se hotărăşte să se ducă, va fi *obligat* să-şi extragă dintele bolnav. De ce? Să nu fie dentiştii americani în stare să-i ofere bietului om nişte îngrijiri mai puțin expeditive? Nici vorbă de aşa ceva, însă omul nostru nu dispune de o asigurare personală, iar costul unui tratament dentar este mult prea mare pentru bugetul lui. Aşa încît nu are de ales: trebuie fie să-şi scoată dintele, fie să continue să şuiere.

Exemplele de mai sus nu au nimic ieşit din comun. Se înscriu în ceea ce am numit „dualismul" societății americane (vezi capitoluffi). însă, în acelaşi timp, ele ilustrează şi absența unui sistem generalizat de protecție socială în Statele Unite/În această țară, cheltuielile *publice* pentru sănătate sînt *de două ori mai mici* decît în celelalte mari țări *$* occidentaleț Pe malul celălalt al Atlanticului nu există asigurarea obligatorie de boală. Cetățeanul american de rind este nevoit să se adreseze, în funcție de veniturile de care dispune, unor companii private

de asigurări, ceea ce face ca numărul persoanelor care nu beneficiază de nici un fel de astfel de asigurare să fie estimat la 35 de milioane.

în Statele Unite, alocațiile pentru şomaj sînt, practic, necunoscute — cel puțin la scară națională — în vreme ce preavizul de concediere este, în întreprinderile mici şi mijlocii, în medie de numai două zile. La fel cum nu există nici alocații familiale. Singurele programe sociale de anvergură sînt cele inițiate de administrațiile ‚JKfinnedy--şi Johnspn, în anii '60. Ele sînt destinate în principal persoanelor în vîrstă ^MEDIC ARE) şi persoanelor aflate sub pragul sărăciei (MEDIC AID), însă o însemnată parte a populației americane nu beneficiază de o astfel de protecției

Prin urmare, sistemul social al modelului neoamerican este total insuficient şi lacunar. în plus, el se resimte de pe urma a două neajunsuri binecunoscute,

1. Delirul procedural care a pus stăpînire pe americani a atins din plin şi domeniul medicinei (vezi capitolul 2). Nu este zi în care presa să nu relateze despre amenzile colosale la care sînt condamnați medici, anestezişti şi dentişti acționați în justiție de pacienți îndemnați la astfel de acțiuni de avocați „vînători de prime".^ Statele Unite a devenit, într-adevăr, fapt cît se poate de curent acela de a-ți consulta avocatul înainte de a merge la doctor sau de a te interna în spitab*Şi, reciproc, prima persoană pe care ți-este dat să o întîlneşti în instituțiile sanitare este, de cele mai multe ori, avocatul medicilor sau al spitalului. Cea mai banală îngrijire medicală a îmbrăcat, astfel, aspectul unui război de gherilă juridică ale cărui rezultate sînt îmbucurătoare. Medicii şi clinicile se văd puşi în situația să se asigure împotriva unor eventuale procese intentate de pacienți (cînd găsesc companii care să accepte) şi să aloce bugete însemnate pentru plata avocaților. Toate aceste chel-

' tuieli nu întîrzie să se repercuteze, fireşte, asupra tarifelor îngrijirilor medicale, care devin, în felul acesta, prohibitive.

2. Contrar a ceea ce s-ar putea crede, acest sistem privat de protecție socială nu este deloc mai economic decît omoloagele lor europene, administrate, acestea, de colectivitate. Dimpotrivă. în Statele

*1 Unite, cheltuielile alocate pentru sănătate (11% din PIB) sînt cele mai ridicate din lume. Şi, paradoxal, dintre toate țările membre ale OCDE, tocmai în Marea Britanie, țara protecției sociale universale şi gratuite, aceste cheltuieli se mențin la nivelul cel mai scăzut: sub 7% din PIB.>«

Umbrelele renane

în Germania, asigurările sociale au fost înființate de Bismarck. în Marea Britanie, cel care a introdus faimosul NHS (Sistem Național de Sănătate) a fost discipolul cel mai cunoscut al lui Bismarck în această privință, lordul Beveridge. Un principiu analog de protecție socială generalizată a început să funcționeze, din 1946, şi în Franța, unde, în clipa de față, 99,9% din populația activă se află în grija sistemului de asigurare în caz de boală. în mod asemănător, în țări ca Suedia, Germania, Elveția şi Japonia, numai o infimă parte a populației nu beneficiază de protecție socială.

Gejmanii sînt asigurați împotriva principalelor riscuri (boală, accidente de muncă, şomaj) şi beneficiază de un regim al pensiilor deosebit de avantajos. Suedia — patria social-democrației — se află într-o situație identică^Getățenii sînt la fel de bine protejați ca în Germania^/ iar şomerii sînt ajutați de sisteme eficiente care includ programe de pregătire profesională şi de reintegrare. în ceea ce priveşte Japonia, aceasta dispune de una dintre asigurările de boală cele mai geBcTuuwi din întreaga lume: gratuitatea îngrijirilor medicale este totală şi generajâală.

Pînă în 1985, în Germania, cheltuielile de sănătate continuau să crească mult mai rapid decît PIB, ceea ce făcea ca echilibrul asigurării în caz de boală să fie amenințat. Factorii unui asemenea derapaj erau aceiaşi ca peste tot: îmbătrînirea populației, progresul tehnologic ce duce la dezvoltarea unor aparate foarte costisitoare (scannere, ecografe, lithotritori...), creşterea globală a cererii de îngrijiri medicale şi a consumului de medicamente, ambele stimulate, fireşte, de gratuitatea

îngrijirilor. Cu toate acestea, nici o țară renană nu a lăsat ca cheltuielile pentru sănătate să depăşească 9% din PIB. Mai mult decît atît: cu începere din 1985, Germania a ajuns să le țină sub control de o manieră exemplară.

în problema, atît de importantă, a calității îngrijirilor şi a menținerii sub control a cheltuielilor de sănătate, trebuie să luăm aminte la cele trei cifre deja citate: 7% din PIB în Marea Britanie, 9% din PIB în Germania şi 11% din PIB în Statele Unite. Şi să ne dăm seama de extraordinarul paradox pe care ele îl exprimă. Căci, dintre aceste trei țări, aceea care are situația sanitară cea mai deficitară este tocmai cea care cheltuieşte cel mai mult în acest domeniu: Statele Unite. Or, Statele Unite ar trebui să fie țara care, pentru o calitate echivalentă, să cheltuiască, dimpotrivă, cel mai puțin, dacă avem în vedere că sistemul

ei de sănătate este esențialmente privat, ordonat, prin urmare, exclusiv după criteriile eficienței şi dispunînd de o extraordinară sofisticare a sistemelor de control, de tipul HMO (Health Management Organisation). Desigur, în Anglia eşti nevoit, pînă să fii internat în spital, să stai, nu de puține ori, la rînd; desigur, sistemul german cu medici desemnați de compania de asigurări nu lasă pacientului o deplină libertate de alegere. Faptele, însă, vorbesc de la sine: în materie de sănătate, sistemul de piață, bazat pe interesul pecuniar personal al medicului, este departe de a fi cel mai eficient. Concluzia pe care mă văd silit să o trag este că sănătatea reprezintă un domeniu ce nu poate fi lăsat, fără nici un fel de discernămînt, la voia legilor pieței.

în tot cazul, este limpede că, pe ansamblu, țările din modelul renan se pricep mai bine decît celelalte să îmbine justiția socială şi asumarea colectivă a cheltuielilor cu eficiența gestionării. Această capacitate ieşită din comun se întemeiază pe un ansamblu de valori şi de priorități ce nu coincid cu cele din America. Ideea de *țgsponsabilitate colectivă*^ de exemplu, este profund înrădăcinată în mentalitatea publică a țărilor renane^ de ea ținînd seamă atît organizațiile politice, cît şi cele sindicale. Corolarul ei îl reprezintă o autodisciplină mai puternică decît am fi înclinați să credem. Fireşte, pretutindeni există fraude, abuzuri, falşi şomeri şi tendințe de „supraconsum" medical. însă, pe ansamblu, fiecare cetățean în parte este conştient că este riscant să pretinzi prea mult protecției sociale. în Japonia, de pildă, unde îmbătrînirea populației constituie un fenomen deosebit de îngrijorător, a fost lansat un program de prelungire a vîrstei de pensionare. în Elveția, din motive identice, cetățenii au renunțat, prin referendum (cu o majoritate de 64%) la coborîrea vîrstei de pensionare de la 65 de ani la... 62.

Acestei responsabilități colective vine să i se adauge o disciplină î pe care puterile publice reuşesc să o impună fără prea mari dificultăți. Astfel, în Germania, guvernul cere partenerilor sociali (sindicate, patronat, medici, asigurați, case de economii) să se pună de acord în vederea limitării creşterilor cheltuielilor de sănătate. în Suedia, nici nu se pune problema ca şomerii aflați în grija asigurării de şomaj să refuze locurile de muncă pe care aceasta li le oferă. Şi încă un exemplu, deosebit de interesant: ajutorul public acordat, în Elveția, celor nevoiaşi nu reprezintă un drept, ci o datorie ce va trebui rambursată imediat ce situația beneficiarului ei se va fi ameliorat.

Să luăm, acum, unul cîte unul punctele de mai sus şi să vedem dacă, din această perspectivă, Franța poate fi plasată în rîndul țărilor

renane. Din păcate — trebuie să o spun de la bun început — răspunsul la această întrebare este categoric negativ. în special în ceea ce priveşte asigurarea de boală.Vsistemul francez este unul dintre cele mai fragile, din pricina faptului că toată lumea eliberează nestînjenită cecuri în ceea ce priveşte securitatea socială, dar nimeni nu simte că le plăteşte efectivi eu stabilesc nestînjenit numărul de consultații pe care le solicit medicilor; aceştia, la rîndul lor, stabilesc nestînjeniți rețetele de care am nevoie; totul, ca şi gratuit. Aşa ceva nu există în nici o altă țară. Cu cît timpul trece, cu atît devine mai limpede că, în acest domeniu, în Franța există un soi de amestec de capitalism şi socialism deosebit de atrăgător pe termen scurt, însă cu efecte dăunătoare, pe termen lung.

Derapajele americane

Şi în Statele Unite, multiplele eforturi ale guvernului de a limita creşterea continuă a cheltuielilor de sănătate se dovedesc, cel mai adesea, zadarnice. Un exemplu grăitor îl constituie reforma introdusă în spitale în vederea îmbunătățirii gestiunii şi a limităriii* rambursărilor aflate în sarcina programelor federale. în 1984, Congresul şi-a propus să încerce limitarea creşterii cheltuielilor de sănătate finanțate prin programul MEDICARE. în acest scop, el a decis schimbarea sistemului de rambursare utilizat de spitale, care se baza, pînă în acel moment, pe actele medicale efectuate pe bolnavi. La fel ca în Franța, fiecare operațiune medicală în parte era descompusă în diferite acte (chirurgie, anestezie, sală de operații, examene biologice etc), ce făceau, fiecare, obiectul unui tarif care servea drept bază de calcul rambursării prin intermediul companiilor de asigurări şi prin MEDICARE. Metodă foarte precisă, însă deosebit de complicată, favorizînd fraudele. Căci ea permitea, într-adevăr, repetarea unor acte pe un acelaşi pacient (examenele radiologice, de pildă), în scopul sporirii sumei totale ce urma să fie rambursată. în fața unei asemenea multiplicări a actelor medicale, plătitorilor le era cu neputință să le deosebească pe cele utile de cele superflue. în plus, de multe ori, tarifarea nu era adaptată tehnicilor noi, ceea ce permitea ca anumiți medici să fie plătiți mult peste necesar. De exemplu, tariful unei operații de menise continua să fie calculat pe baza unei operații de două ore, în vreme ce endoscopia permite, în clipa de față, efectuarea intervenției cu pricina în numai zece minute.

Pentru a corecta această stare de lucruri, Congresul a introdus un sistem de plată ce nu mai are în vedere actele, ci *patologia.* Fiecare *

pacient este acum rambursat în funcție de nişte prețuri standard: 1 000 de dolari pentru o apendicită, 100 000 de dolari pentru un tratament de hemofilie etc. Spitalelor le revine datoria să se acomodeze cu aceste noi tarife. Dacă nu sînt gestionate cum trebuie şi costurile se dovedesc mai mari, cu atît mai rău pentru ele. Invers, însă, dacă cheltuielile pe care le fac sînt mai mici, beneficiile le revin de drept. Desigur, noul sistem se bazează pe faptul — verificat statistic — că 95% din boli pot fi grupate în 465 de patologii precise susceptibile, astfel, de o tarifare în funcție de nişte costuri medii standardizate. Pare simplu, clar

şi controlabil. Iar calcularea sumei ce trebuie rambursată în funcţie de costul total al tratamentului pare a fi o metodă logică ce incită la o bună administrare.

însă absenţa unei autentice responsabilităţi colective a făcut foarte anevoioasă punerea în aplicare a noului sistem. Unele spitale, prost gestionate, au cunoscut, în foarte scurt timp, dificultăţi financiare grave. Ceea ce le-a determinat pe multe dintre ele să se specializeze în patologiile cele mai bine plătite sau în acelea în care erau cel mai competitive. Altele — din fericire, puţine — au început să procedeze la identificarea bolnavilor „cu risc" pentru a-i externa. Căci, într-un context'ce încurajează profitul pe termen scurt, ce ar putea sta în calea dorinţei de maximizare a beneficiilor ce pot fi dobîndite din rambursările asigurării în caz de boală? In ţara banului-rege, aşa ceva este cît se poate de firesc. Şi, astfel, s-a ajuns la pervertirea unei reforme ce părea cît se poate de coerentă. Urmarea a fost că, în ciuda unor prime rezultate încurajatoare, în Statele Unite cheltuielile de spitalizare au continuat să crească.

De ce acest rezultat nul pentru o reformă excelentă? Aşa cum francezii nu şi-ar fi edificat niciodată sistemul de asigurări sociale în felul în care au făcut-o dacă s-ar fi informat, în prealabil, în străinătate, şi autorii acestei reforme au omis să studieze felul în care procedează ţările renane. Există, fără doar şi poate, un soi de „autism" american. Nimic nu pare mai dificil pentru unii, în acea ţară, decît să-şi închipuie că poate exista ceva mai eficient decît economia de piaţă şi, mai ales, în altă parte decît în Statele Unite.

Logica egalităţii

Aşa cum am văzut, ţările renane sînt relativ egalitare. Evantaiul veniturilor este, în aceste ţări, mai puţin deschis decît în ţările anglo-saxone. Pe un plan mai general, se poate constata că, în cele dintîi,

Unite, care au fost, totuşi, ţara prin excelenţă a clasei de mijloc *(middle class).* Dacă definim clasa de mijloc ca fiind alcătuită din totalitatea persoanelor cu venituri apropiate de media naţională, atunci ea nu mai reprezintă, în clipa de faţă, decît aproximativ 50% din populaţie, în America, faţă de 75% în Germania şi 80% în Suedia şi Elveţia. în Japonia, anchetele efectuate în ultimii treizeci de ani arată că 89% din japonezi se definesc ca făcînd parte din clasa de mijloc. Apreciere subiectivă, desigur, dar semnificativă.

Această limitare relativă a inegalităţilor în ţările renane presupune existenţa unei lupte împotriva excluziunii şi a sărăciei mai bine organizate şi mai eficiente decît în modelul atlantic. în Suedia, de pildă, în amintirea populaţiei a rămas vie teribila sărăcie de la începutul secolului. Există, în suedeză, un cuvînt care traduce ceea ce a fost şi continuă să fie imperativul naţional: *tryggher,* care înseamnă securitate, în această ţară, asistenţa socială şi lupta împotriva şomajului cunosc, prin urmare, un stadiu deosebit de avansat. Ocuparea deplină reprezintă un obiectiv naţional pe care puterile publice se angajează să-1 realizeze. *Arbetsmarknadsstyrelsen* (Direcţia Naţională a Muncii) are această sarcină şi dispune, în scopul ducerii ei la bun sfirşit, de un buget important.

în Statele Unite, nu există nişte instituţii de nivel cu adevărat naţional însărcinate cu ceea ce, acolo, poartă numele de „luptă împotriva sărăciei". Această misiune revine fiecărei municipalităţi şi fiecărui stat în parte. însă modicitatea resurselor publice alocate face ca efectele acestei acţiuni să rămînă, cel mai adesea, limitate. Oricît de active, de generoase şi de devotate ar fi, marile şi puternicele asociaţii caritative private nu pot compensa insuficienţa resurselor publice. De altfel, recursul la noţiunea de caritate individuală şi privată, mai curînd decît la aceea de drepturi sociale garantate de stat se înscrie perfect în logica capitalismului pur şi dur pe care Reagan a dorit să o reinstaureze. Conform acestei logici, inegalităţile nu sînt doar legitime, ci chiar stimulative pentru competiţia nemiloasă de pe urma căreia, *in fine,* colectivitatea nu va avea decît de profitat. Nenumărate polemici pe această temă au avut loc în America la începutul anilor '80, imediat după instalarea echipei Reagan la Casa Albă. Esenţa — simplificată la maximum — a discursului reaganian era următoarea^Bărăcia nu este o problemă politică şi nu priveşte, prin urmare, statul; ea este o chestiune exclusiv de morală şi de caritateci-

Aceeaşi ideologie şi terminologie o întîlnim şi la Doamna Thatcher: modelul pe care trebuie să-1 numim, aici, „reagano-thaţch^rJaB^W

nu reprezintă aspectul de conjunctură al unei simple schimbări de politică economică. El traduce apariţia unei noi morale, aceea tăcută de către şi pentru învingătorii-bogaţi-caritabili. Pentru a măsura amploarea schimbării pe care această nouă morală o exprimă, este de ajuns să ne aducem aminte că, pînă prin 1975, una dintre propunerile de progres social cele mai viu discutate în Statele Unite era „impozitul negativ pe venit", adică venitul minim garantat. Astăzi, cînd Franţa tocmai 1-a instituit (RMI[1]), un astfel de gînd sună, de cealaltă parte a Atlanticului, atît de străin, încît expresia însăşi de progres social pare aproape o contradicţie în termeni.

Noua legitimare filozofică a inegalităţii de către teoreticienii lui *supply side,* precum George Gilder, reînnoadă, de fapt, cu un discurs liberal mult mai vechi. La mijlocul secolului trecut, Dunover explica, deja, că „infernul mizeriei" este necesar armoniei generale, căci îi sileşte pe oameni „să se autoconducă cum se cuvine" şi să muncească din greu. Gilder nu spune altceva atunci cînd scrie: „A-i impozita şi mai mult pe cei bogaţi înseamnă a slăbi investiţiile; paralel, a da mai mult săracilor înseamnă a afecta dorinţa de muncă. Astfel de măsuri nu pot avea drept urmare decît reducerea productivităţii" *(Richesse et Pauvreti,* traducerea franceză, Albin Michel, 1981).

Acest tip de argumentaţie a servit drept justificare pentru reducerile masive operate asupra programelor sociale. Reduceri ce explică, de altfel, reapariţia marilor „zone" de sărăcie (vezi capitolul 2). Tot el a fost cel care a justificat şi dereglementârile de tot felul ce au dus la scăderea protecţiei salariaţilor în scopul redinamizării întreprinderilor. Şi — erau date asigurări — în scopul îmbunătăţirii muncii. Iată cum rezumă — spre a o critica — această argumentaţie Riccardo Petrella, director de program în CEE: „Repunerea în cauză a avantajelor sociale ale salariaţilor este cît se poate de îndreptăţită, căci ea favorizează ameliorarea globală a ocupării graţie unei mai ridicate competitivităţi

a întreprinderilor din întreaga țară" *{Le Monde diplomatique,* ianuarie 1991).

în RJFG, atitudinea colectivă față de sărăcie este diametral opusă. Caricaturizînd — însă nu foarte mult — ,\pm putea spune că legea federală cu privire la ajutorul social pur şi *sijBphiJnțerzic£jQheaa.* Conform acestei legi, într-adevăr, Colectivitatea este obligată să asigure celor care nu dispun de mijloacele de a şi le procura singuri, locuință,

1 *Revenii minimum d'insertion* = venit minim de inserție. (N. T.)

-■ X

hrană, îngrijiri medicale şi bunuri de consum strict necesare. Cheltuielile de ajutor social se ridică la 28 miliarde de mărci germane. Există, apoi, un cvasivenit minim fixat la 1 200 mărci lunar. Corespondentul ziarului *Le Monde* la Bonn, Luc Rozenzweig, notează, despre ce înseamnă mizerie în Germania, următoarele: „Astăzi, 3,3 milioane de persoane, adică 5% din populație, primesc subsidii de la birourile de ajutor social. Totuşi, această sărăcie stabilită statistic este foarte puțin vizibilă într-o țară în care izbitoare este mai curînd bunăstarea în care trăieşte marea majoritate a populației. Cerşetorul este, astfel, o specie pe cale de dispariție de pe străzile marilor oraşe germane, dacă îi excептăm pe cei cîțiva „punks" din Berlin sau Hamburg care «întind mîna» mai mult ca sport decît dintr-o necesitate cu adevărat vitală" *{Le Monde,* 7 august 1990).

De reținut, de altfel, un paradox prea puțin cunoscut, semnalat de acelaşi jurnal: dată fiind creşterea numărului de divorțuri şi de naşteri în afara căsătoriei, sărăcia tinde să devină, în clipa de față, în Germania, în primul *rmâ feminină.* Astfel, 65% din mamele care cresc singure un copil (şi numărul lor este în continuă creştere) au un venit apropiat de pragul de sărăciei

în Suedia, politica salarială este numită „de solidaritate". Ea are dublul obiectiv de a asigura o oarecare egalitate socială şi de a limita discrepanțele de salariu dintre diferitele sectoare de activitate.

Acest caracter mai puțin inegalitar al modelului renan este favorizat, aşa cum am văzut, şi de existența unui sistem fiscal ce asigură, o mai bună redistribuire. Să amintim un singur parametru, care are, însă, valoare de indice:4ranşa maximă de impozitare este mult mai ridicată în Franța (57%), în Suedia (unde continuă să atingă 72%), în Germania şi în Japonia (unde depăşeşte 55%) decît în Marea Britanie (40%) şi' în Statele Unite (33%), Pentru a nu mai pune la socoteală şi impozitul pe capital, existent în țările renane,' inclusiv în Elveția.

Mă văd nevoit să mă opresc pentru o clipă, surprins să descopăr, în cele afirmate mai sus, o incongruență ieşită din comun. Căci nu am lăsat eu, oare, să se înțeleagă că o tranşă maximală de 55% este preferabilă uneia de 33%? Ce arhaism obsesiv de renanofil înrăit!

în țările renane, inegalitatea nu este doar mai scăzută, ci şi mai bine acceptată, dat fiind că se întemeiază pe criterii asimilate de către masa de salariați: vechimea şi calificarea. într-o bancă japoneză, de pildă, un tînăr licențiâFâl uneia dirrtrecele mai bune universități, chiar dacă e singurul din serviciul lui care vorbeşte engleza, este nevoit să

r

■

aştepte cincisprezece ani pentru a deveni şeful acelui serviciu şi încă cincisprezece pentru a accede la postul de director.'jîa întreprinderile germane şi elveţiene, ierarhia calificărilor determina cît se poate de riguros ierarhia posturilor şi a nivelurilor de remunerareyCeea ce face ca inegalitatea relativă a veniturilor să fie perfect legitimată şi să se bucure — şi ea — de un puternic consens.

Neîncetata chemare a visului şi povara Istoriei

?°Modelul renan este, într-o oarecare privinţă, mai rigid decît modelul neoamerican. Mobilitatea socială este mai puţin rapidă, iar reuşita individuală, mai puţin spectaculoasă^Este aceasta, însă, un inconvenient sau un avantaj?

America a fost dintotdeauna — şi continuă să fie — o societate a visului. în special de visuri (şi suferinţe) erau plini imigranţii veniţi din lumea întreagă care debarcau mai întîi pe Ellis Island, această antecameră a El Dorado-ului american. Visuri de viaţă nouă, visuri de libertate şi de bogăţie, voinţă febrilă de a reuşi — toate acestea fac parte integrantă din *American dream.* Fiecare american de astăzi numără în rîndul strămoşilor lui cel puţin un imigrant venit din Irlanda, Polonia sau Italia care a avut de înfruntat greutăţile, mizeria şi munca dură. Dar care, cum se spune, „a reuşit în viaţă".

America nu este, însă, numai o societate a visului, ci şi una a omului care a reuşit prin forţe proprii *(self-made man)* şi căruia nici o izbîndă nu îi este, teoretic, interzisă. Aşa cum fiecare soldat al lui Napoleon purta în raniţă bastonul de mareşal, fiecărui american îi este îngăduit să spere că la capătul drumului va găsi primul său „milion de dolari". Sau chiar că va păşi, într-o bună zi, pe treptele Casei Albe... Cu alte cuvinte, mobilitatea socială nu este doar mult mai mare în Statele Unite ca oriunde altundeva, dar ea face parte din chiar mitul fondator al acestei ţări.

y Societatea americană, constituită prin imigrări succesive, este fundamental democratică. Valorile aristocratice .europene sau japoneze nu au (sau au într-o prea mică măsură) trecere. De altfel, nu există o autentică stratificare socială realizată în decursul secolelor şi mai mult sau mai puţin fixată de la o generaţie la alta. Desigur, WASP *(White Anglo-Saxon Protestants)* fac, într-o oarecare măsură, figură de aristocraţie „etnică" şi s-au bucurat de anumite avantaje. însă statutul lor s-a pierdut cu timpul şi celelalte categorii de imigranţi (irlandezi, evrei,

W

italieni, polonezi, unguri sau hispanici...) i-au ajuns, încetul cu încetul, din urmă sau sînt pe cale să o facă.

Acest principiu al *melting pot-ului* are, fireşte, limitele lui şi, de altfel, nu mai funcţionează, în prezent, la fel ca în trecut (vezi capitolul 2). Cu toate acestea, capacitatea de absorţie şi de integrare a societăţii americane continuă să fie infinit superioară celei a ţărilor renane (inclusiv Japonia).

însăşi posibilitatea de îmbogăţire rapidă proprie Americii este aceea care favorizează, de altfel, marea mobilitate socială. Domnia banului reprezintă, din acest punct de vedere, un avantaj. Ca principal etalon

de valoare, el constituie un criteriu social brutal, însă simplu şi eficient. Micul vînzător de *hamburgers* poate oricînd deveni un nou Rockefeller... Iar averile fabuloase realizate grație speculației din anii '80 corespund, în nenumărate cazuri, unei mobilități sociale record!

în Germania şi în Japonia — țări a căror creştere demografică cunoaşte un acelaşi regres —, politicile de imigrare s-au soldat mai curînd cu eşecuriiîn Germania Federală, străinii reprezintă 7,6% din populație (aproximativ 4,6 milioane de persoane), însă sînt departe de a putea fi asimilați. .Vocabularul însuşi este, de altfel, cît se poate de grăitor în această privință: muncitorii imigranți sînt numiți *Gastarbeiter,* ceea ce înseamnă „muncitori invitați". Cît despre problemele acute pe care le pune puternica minoritate turcă (1,5 milioane persoane), acestea nu au putut fi niciodată soluționate. Căsătoriile mixte — care constituie un indiciu al integrării — sînt foarte rare în Germania. Istoricul şi demograful Emmanuel Todd atrage atenția asupra rezistenței ieşite din comun a societății germane la orice fel de idee privind integrarea: „ATgamblul mecanicii juridice şi sociale duce la constituirea, pe teritoriul german, a unei *ordini a străinilor,* analog modern al ordinilor din Vechiul Regim. (...) Dacă codul naționalității şi obiceiurile nu se vor schimba în Germania, această țară va reveni la structura sa de ordine tradițională. Ceea ce va însemna că omogenizarea societății germane, amestecul claselor, atît de greu realizat în timpul celui de-al doilea război mondial, nu va fi durat decît cîteva decenii" *(L 'Invention de l'Europe,* Seuil, 1990).

Să adăugăm la aceste observații reacțiile xenofobe ce se înmulțesc în extrema dreaptă germană^ ca şi faptul că fluxul de refugiați proveniți din Europa de Est (şi hx primul rînd din Polonia) nu a făcut decît să agraveze aceste tensiuni.

f

^_ în Japonia, condiția imigranților veniți din țările asiatice vecine (Coreea de Sud, Filipine, China) este una de inferioritatefîn Elveția, imigrația a fost întotdeauna ținută sub un control foarte strict, cu toate că imigranții sînt în număr de 1,5 milioane la o populație de numai 6,5 milioane. Elveția limitează sever stabilirea lor, nu ezită să-i trimită înapoi acasă şi întrebuințează, de altfel, pe scară largă, mînă de lucru din statele învecinate. Nici Suedia, unde, totuşi, imigranții sînt puțin numeroşi, nu a reuşit să rezolve satisfăcător problemele pe care aceştia le pun.

„i. Marea Britanie se află într-o situație intermediară. Inițial foarte deschisă, ea practică un individualism ce permite suficient de multe căsătorii mixte, ca şi stabilirea, pe teritoriul național, a unei importante populații de naționalitate britanică, însă de origine africană, antileză, pakistaneză sau indiană. Spre deosebire de Germania, ea acordă uşor naturalizarea. Cu toate acestea — remarcă acelaşi Emmanuel Todd —, „se pare că asistăm, în Anglia mai mult decît în Franța, la o închidere în ele însele a comunităților de origine antileză, musulmană sau indiană (...) Practica britanică pare a conduce la o separație de tip german." -? în concluzie, îmbogățirea individuală spectaculoasă nu este în țările renane la fel de uşoară ca în lumea anglo-saxonă/ De altfel, în cele dintîi, bursa oferă mai puține posibilități de îmbogățire, iar speculația

imobiliară a rămas, cu excepția Japoniei, limitată. Țările modelului renan sînt mai puțin fluide din punct de vedere socialj Situațiile moştenite sînt solide, iar evoluțiile, lente. Societatea este mai puțin expusă schimbărilor brutale şi influențelor din afară. Reprezintă aceasta o slăbiciune sau o forță? Ce este de preferat: stabilitatea societăților semiînchise sau instabilitatea societăților deschise? în funcție de răspunsul la această întrebare, ne situăm fie într-una, fie în cealaltă dintre taberele bătăliei dintre capitalism şi capitalism.

Bătălia prelevărilor obligatorii

Am văzut că sumele cheltuite pentru sănătate reprezintă 11% din PIB în SUA şi 7% în Marea Britanie. însă aceste două cifre nu sînt, de fapt, comparabile. Căci, în Statele Unite, cheltuielile pentru sănătate sînt preponderent *private,* în vreme ce, în Marea Britanie, ele sînt *publice,* Margaret Thatcher neizbutind să le privatizeze.

Din punctul de vedere al economiei globale, în cazul Statelor Unite, costul sistemului nu contează: din moment ce consumatorii sînt cei

care îl finanțează, nimic nu-i împiedică pe aceştia să cumpere mai curînd sănătate decît călătorii, îmbrăcăminte sau mobile. în schimb, sistemul britanic (ca şi, într-o mare măsură, cel francez), fiind public, trebuie să fie finanțat prin prelevări obligatorii ce fac parte din cheltuielile generale ale țării şi apasă asupra competitivității naționale.

Pornind de la această analiză, s-a declanşat, încă de la începutul anilor '.80, bătălia prelevărilor obligatorii. Şi ea este departe de a se fi încheiat.

^Atacul 1-a pornit tabăra reagano-thatcheriană: prelevările obligatorii erau acuzate de toate relele existente. Li^ejeproşa că penalizează întreprinderile, că descurajează efortul individual şi că grevează asupra combativității societăților şi a economiiloivîn epoca europesimismului, prelevările obligatorii — mai ridicate în țările membre ale CEE decît în Statele Unite — erau privite ca fiind principala povară pe umerii Europei, împiedicînd-o să se bată de la egal la egal în ringul unde nu există menajamente al comerțului internațional. Astăzi, fără ca prelevările obligatorii să fi înregistrat o scădere sensibilă, curentul dominant este acela al eurooptimisimilui.

Procesul intentat prelevărilor obligatorii este, oare, justificat? Performanțele economice, la care se adaugă performanțele sociale realizate de țările renane nu indică, oare, că problema este ceva mai complicată şi că nu este de ajuns să afirmi că o țară este cu atît mai prosperă cu cît este mai puțin impozitată? Pe lîngă nivelul prelevărilor obligatorii, trebuie să ținem seama şi de structura acestora.

Să recapitulăm datele problemei. După cum se ştie, prelevările ^^obligatorii sînt constituite din impozitele, taxele şi cotizațiiIe~socîa"le ce servescTa finanțarea cheltuielilor colective. Imediat după încheierea celui de-al doilea război mondial, pe măsură ce în Europa se instaura domnia a ceea ce a primit numele de „stat providențial", acestea au început să crească în proporții considerabile. Se punea problema finanțării intervențiilor accentuate ale statului şi a extinderii progresive a acoperirii sociale. Această creştere a fost atît de rapidă şi de importantă, încît i-a făcut pe unii economişti (precum Wagner) să afirme că,

în acest ritm, creşterea cheltuielilor publice şi, prin urmare, a încasărilor publice va ajunge, în scurtă vreme, să depăşească creşterea avuției naționale. Ceea ce, mai clar spus, voia să însemne că povara administrațiilor publice asupra economiei era sortită sâ^creascâ în continuare, pînă la 100%. Un fel de colectivizare „forțată"...

Ca reacție la această evoluție ce le părea a semăna cu ceea ce Friedrich von Hayek numise *drumul spre servitute,* economiştii liberali au

criticat fără încetare ponderea excesivă deținută de prelevările obligatorii, care nu ar face decît să ducă la rezultate opuse celor scontate. E cunoscută, de exemplu, faimoasa curbă a economistului american Laffer, care demonstra că randamentul unui impozit devine negativ peste o anumită limită. Cînd se afirma că „un impozit prea mare ucide impozitul", ceea ce se încerca să se spună era că, dacă sînt impozitați excesiv, indiferent sub ce formă, contribuabilii îşi pierd motivația de a munci în plus, dat fiind că veniturile suplimentare le vor fi confiscate.

Pornind de la această critică, s-a dezvoltat un întreg curent de gîndire, care a exercitat o influență politică din ce în ce mai mare în cursul anilor '80. Au rezultat multe reforme fiscale inspirate direct din acest curent. Astfel, Marea Britanie şi Statele Unite şi-au redus drastic ratele de impozitare pe venituri şi pe societăți. Franța s-a angajat să țină sub control, apoi să-şi reducă prelevările obligatorii pe care le practica. în Suedia, Germania şi Olanda, guvernele liberale s-au lansat în reforme asemănătoare.

Dacă această argumentație ostilă prelevărilor obligatorii s-a impus este pentru că ea conține o mare parte de adevăr, în special în cazul țărilor europene marcate de social-democrație. Căci nu se poate nega că, în Suedia şi în Marea Britanie, prelevările atinseseră un nivel ce punea în pericol economia şi societatea în general. Să ne aducem aminte că mulți cetățeni britanici şi suedezi, dintre cei mai dinamici şi creativi, precum regizorul Ingmar Bergman, au preferat să se expatrieze. Prelevările nu erau doar exagerate, dar ajunseseră să se transforme într-o adevărată inchiziție fiscală, cvasipolițienească, ce făcea ca în țară să domnească o atmosferă apăsătoare, să domnească suspiciunea, în plus, aparatul fiscal propriu-zis tindea să devină o maşinărie complicată şi birocratizată, altfel spus costisitoare şi ineficientă. „Randamentul impozitelor" se resimțea, iar banii contribuabililor erau, în mare parte, risipiți.

Este evident, apoi că, în condițiile în care concurența internațională devine pe zi ce trece mai dură, nişte impozite prea ridicate nu fac decît să dăuneze competitivității întreprinderilor. Aşa cum unii contribuabili se expatriază, anumite întreprinderi (în special din domeniul textilelor şi al electronicii) se văd nevoite să-şi delocalizeze o parte din activități, căutînd, în afara granițelor naționale, nişte condiții fiscale şi sociale mai acceptabile.

Criticile au fost, prin urmare, parțial justificate, însă au mers prea departe. .Vulgata anilor .'80 a ajuns *să condamne prelevările obligato-*

\\

rii, făcîndu-le răspunzătoare de toate dificultățile economice. în plus, ea s-a focalizat în chip obsesiv asupra *nivelului* prelevărilor, fapt ce

decurgea dintr-o analiză cu bătaie scurtă. Căci este falsă stabilirea unei legături mecanice şi sigure între nivelul prelevărilor obligatorii şi performanţele unei economii. Pentru a înţelege că aşa stau lucrurile, este suficient să examinăm cu ceva mai multă atenţie cîteva cifre. în Statele Unite, nivelul prelevărilor obligatorii reprezintă 30% din PIB, în comparaţie cu 44% în Franţa, 40% în Germania şi 52% în Suedia.

Japonia, cu numai 29%, constituie un caz aparte, mai apropiat de Statele Unite, însă liberalii citează exemplul Japoniei în sprijinul afirmaţiilor lor cel mai adesea pe nedrept. Şi aceasta din cel puţin trei motive: 1) la o structură demografică apropiată — care să prezinte, adică, aceeaşi proporţie de persoane în vîrstă —, acest nivel ar atinge, în fapt, 32%; 2) mare parte din pensii nu este cuprinsă în această cifră, căci acestea nu sînt vărsate de către organismele publice, ci provin din fonduri private ce nu intră în calcularea prelevărilor obligatorii; 3) în sfîrşit, chiar şi în Japonia, nivelul prelevărilor cunoaşte o creştere constantă în ultimii douăzeci de ani.

Franţa devenită *„greiere"*

Cifrele de mai sus nu fac decît să ne demonstreze că performanţele economice ale Germaniei au fost posibile chiar şi în condiţiile unui nivel ridicat al prelevărilor obligatorii. Aceasta în vreme ce, în Statele Unite, reducerile fiscale şi comprimarea cheltuielilor sociale nu au reuşit să frîneze declinul economic şi să îmbunătăţească competitivitatea americană faţă de cea japoneză. în America, nimeni nu mai poate, în clipa de faţă, să acuze sindicatele, administraţia sau pe „falşii şomeri" de^nijuŢişjnuJ^existent. Muncitorii americani, aflaţi, odinioară, în avangarda progresului social, sînt, în prezent, mai prost trataţi decît majoritatea omologilor lor vest-europeni. Dacă Statele Unite se „tiermondizează", de vină este hiperliberalismul.>5imerica este o ţară lipsită de complexe în privinţa banilor şi mai curînd mîndră de acest fapt. Dar *tocmai de aceea* începe ea să aibă complexe în ceea ce priveşte... propria ei competitivitate. La fel, America, o societate brutală, nu-şi face complexe în privinţa oamenilor, şi *tocmai acest lucru începe să o coste cel mai mult*\

Cum poate fi explicată această aparentă contradicţie? Printr-un fapt care pare a fi devenit, în sfîrşit, evident: ceea ce contează nu este atît

nivelul global al prelevărilor obligatorii, cît *structura* lor. Important nu este a şti numai *cît* se plăteşte, ci şi cine şi cum plăteşte. Or, din acest punct de vedere, este frapantă profunda similitudine ce apropie ţările europene de modelul renan şi le opune modelului anglo-saxon.

în ţările renane, de exemplu, asigurările sociale reprezintă peste 35% din prelevări, în vreme ce, în Statele Unite, acestea nu reprezintă decît 28%iApoi, taxele sociale ce afectează salariile (spre deosebire de cele ce afectează întreprinderile) sînt mult mai mari în ţările renane (aproximativ 40%) decît în ţările anglo-saxone (25%). Partea de salariu încasată direct de salariaţi este, prin urmare, mai mică în ţările renane. Ceea ce înseamnă că, în aceste ţări, există o bază de solidaritate cu cei defavorizaţi care este finanţată în mod colectiv, prin prelevarea operată din totalitatea salariilor. Nu este, oare, echitabil?

Astfel încît existenţa unui sistem social avansat, care presupune impozite considerabile, nu constituie în mod obligatoriu un handicap

economic. Şi — nu neapărat din gust pentru paradox — am putea spune că lucrurile stau exact invers. Economia poate avea un profit real de pe urma unor impozite mari. Căci, aşa cum se întîmplă în Germania, încasările publice pot servi la finanţarea unor programe destinate ridicării eficienţei economice: programe de pregătire profesională desigur, dar şi investiţii în domeniul cercetării, al ameliorării marilor infrastructuri etc. Există, apoi, nenumărate cheltuieli publice „nevăzute" (şosele, poştă, telefon, căi ferate, porturi...) de care profită, direct sau indirect, întreprinderile şi care sînt mult prea rar luate în consideraţie. Sau doar *a contrario,* atunci cînd — cum se întîmplă în Statele Unite — deteriorarea serviciilor publice devine un adevărat impediment.

Avînd în vedere toate aceste lucruri, putem fi siguri că viitorul cîmp de bătaie în jurul prelevărilor obligatorii îl va constitui capitalismul anglo-saxon: Marea Britanie şi, mai ales, Statele Unite nu vor avea cum să evite nişte creşteri ale impozitelor.

Mai există încă o ţară în care această bătălie va face ravagii, însă în sens opus: Franţa. Dintre ţările cu care poate fi comparată, Franţa îndură, de departe, prelevările obligatorii cele mai mari (44,6% faţă de 40% în Germania şi Marea Britanie). în plus, dacă statul francez a izbutit să-şi ţină bugetul sub control, cheltuielile sociale derapează tot mai mult în ceea ce priveşte sănătatea şi, mai ales, pensiile obligatorii. Statul francez se poate lăuda cu faptul de a-şi fi achitat întreaga datorie externă şi de a o fi limitat drastic pe cea internă. Dar, pentru că nu şi-au constituit la vreme rezerve în vederea finanţării pensiilor, între-

-\.x

prinderile franceze au ajuns să acumuleze datorii (în afara bilanţului) de ordinul a 10 000 miliarde de franci, adică echivalentul a doi ani de PIB sau aproape 200 000 de franci de persoană, sumă ce reprezintă angajamentele faţă de viitorii pensionari, ale căror pensii vor trebui să fie finanţate prin cotizaţii obligatorii ce vor apăsa din ce în ce mai mult asupra competitivităţii întreprinderilor franceze.

Dar, şi aici, Franţa constituie un caz *sui generis,* ireductibil la nici unul din cele două tipuri de capitalism. Căci fiecare dintre acestea în felul său — inclusiv modelul neoamerican care ignoră, îndeobşte, termenul lung — şi-a făcut rezerve pentru finanţarea pensiilor angajaţilor lui. Veche ţară a economisirii şi a prevederilor, iată că Franţa începe să-şi dea seama că se comportă precum cel mai nesăbuit dintre greieri.

Pe un plan mai general, trebuie subliniată importanţa decisivă, pe termen mediu şi lung, a ceea ce am putea numi coeziunea unei societăţi, omogenitatea şi armonia ei. Aceasta reprezintă un factor imaterial şi, prin urmare, cu neputinţă de cuantificat. Numai atunci cînd lipseşte i se poate măsura importanţa. Duritatea unei societăţi, sfîşierea „ţesăturii" ei, tensiunile care se acumulează în ea au, toate, un „cost" în termeni economici. Este vorba de un *efect pervers al inegalităţilor* pe care uită să-1 ia în calcul ultraliberalii, adepţi ai „economiei ofertei". Căci, în societăţile mai omogene, populaţia este mai instruită, mai bine pregătită şi, deci, mai capabilă să se adapteze la transformările prin care trece lumea şi la cerinţele — mereu altele — ale progresului. Ceea ce face ca societăţile mai armonioase pe plan social să fie, de cele mai multe ori, şi mai performante din punct de vedere economic.

Aceste cîteva idei, atît de greu de asimilat pentru conservatorii americani, nu trebuie, de altfel, să ne surprindă. Căci ele nu fac decît să repete vechea şi celebra remarcă a lui Schumpeter, care spunea, în esență, ^ă *tocmai pentru că aufrînă* pot automobilele să circule mai rapidfCapitalismul se află în aceeaşi situație>Numai grație limitărilor pe care puterile publice şi societatea civila i le impun, numai datorită corectivelor pe care aceste instanțe le aduc legilor mecanice ale pieței poate capitalismul să devină *mai performant. '-*

Ajunşi în acest punct, ne izbim de două paradoxuri.

Primul îl constituie vestea cea bună pe care o aflăm pe măsură ce înaintăm în investigația noastrăr^au este adevărat că eficiența economică trebuie să se hrănească în mod necesar din injustiție socială.NAr fi fals să credem că noi contradicții ar opune, în clipa de față, dezvoltarea economică, justiției sociale. între justiție şi eficiență, împăcarea

şi sinergia sînt, mai mult ca niciodată, posibile. Le-am întîlnit în toate țările din modelul renan.

Ceea ce nu împiedică — al doilea paradox — ca această realitate să fie ignorată, ducînd la producerea, în ultimii ani, a unui bizar fenomen în întreaga lume: exact în momentul în care modelul neoamerican se dovedeşte a fi mai puțin eficient decît modelul renan, cel dintîi izbuteşte să se impună, totuşi, politic şi ideologic, în defavoarea celui de-ăl doilea!

t* 6

RECULUL MODELULUI RENAN

Superioritatea economică şi socială a modelului renan financiar fiind dovedită, ne-atn aştepta să-1 vedem triumfind şi din punct de vedere politic. întărită de victoriile repurtate, țările renane ar trebui, logic, să se dovedească impermeabile la influențele, la „viruşii" din afară, în orice caz, ele ar trebui să fie mai puțin ca niciodată sensibile la cîntecul de sirenă ce se aude de dincolo de Atlantic şi cîtuşi de puțin impresionate de vîlva făcută de economia-cazino.

Printr-un extraordinar paradox, *lucrurile stau exact invers*\ Modg-„ Iul renan suferă din plin influențele politice, mediatice şi culturale ale co^CuTentuIui său american. Pe terenul faptelor, el nu încetează să dea înapoi din punct de vedere politic. Şi nu doar în țări mai mult sau mai puțin ezitante şi împărțite între cele două modele, ci *chiar la el acasă.*

Fascinația exercitată de către America este, în continuare, atît de puternică, încît pînă şi țările ce incarnează modelul renan şi se bucură de reuşitele lui cedează farmecelor Americii şi cad victimă iluziilor acesteia. Ceea ce înseamnă că, în aceste țări, se fac simțite anumite evoluții — „derive"? — ce tind să pună sub semnul întrebării înseşi fundamentele modelului ca atare. Mă voi mulțumi să enumăr, în cele ce urmează, cîteva exemple.

Capcana inegalității

Aşa cum am subliniat în mai multe rînduri, în comparație cu rivalul său de peste Atlantic, modelul renan este *relativ egalitar.* Fapt ce îi determină, în mare măsură, coeziunea şi contribuie la menținerea consensului social care îi aduce mari beneficii. Or, această relativă egalitate — care continuă să se manifeste — începe să piardă tot mai mult teren. O bogățiejie__tip nou, zgomotoasă, dobîndită rapid şi cu

totul atipică îşi"race apariția. Fenomen deosebit de vizibil în Japonia, unde marchează o ruptură semnificativă cu trecutul.

RECULUL MODELULUI RENAN

123

Imediat după război, ayîntul spectaculos al economiei japoneze a fost, într-adevăr, profitabil pentru marea majoritate a populației* Cea mai mare parte a vechilor averi fusese distrusă de conflict^Marea mişcare de deprindere a valorilor democrației şi de imitare a Americii determinase democratizarea învățămîntului.^) clasă de mijloc japoneză şi-a făcut, treptat, aparițiaț-Astfel încît redresarea economică a Japoniei s-a produs pe baze relativ egalitare. Fireşte, unii profitaseră de pe urma reconstrucției mai mult decît alții şi noi averi luaseră, astfel, naştere, însă ele erau deopotrivă discrete şi acceptate de ceilalți. Erau, într-o oarecare măsură, *legitimate* de dificultățile reconstrucției şi de meritele personale — reale sau atribuite -t- pe care se întemeiâu. Pînă la jumătatea anilor '80, aceste averi nu impietaseră asupra pudicului şi frugalului consens japonez.

Lucrurile nu mai stau la fel în clipa de față^5 clasă a noilor bogați, care sacrifică, ostentativ, totul pe altarul consumului şi al luxului a văzut lumina zilei. țEste vorba, în primul rînd, de proprietarii de terenuri, îmbogățiți de pe urma extraordinarului „boom" imobiliar urban, de promotorii şi de speculatorii pe care bursa îi îneacă în bani. Experții apreciază că acgşte două piețe — imobiliarul şi bursa — au produs 460-OOO"miliarde de yeni (20 000 miliarde de franci) plusvaloare. Iar de acest adevărat corn al abundenței nu au putut profita, fireşte, decît unii.

în Tokyo, Osaka şi, în general, în marile oraşe, proprietarii unor bucăți de teren cît de mici, însă bine plasate au devenit, peste noapte, potențial ultrabogați, ceea ce a făcut ca societatea japoneză să se trezească pur şi simplu ruptă în două: proprietarii şi ceilalți. Marea majoritate a acestora din urmă, care reprezintă, oricum, 70% din populație, sînt nevoiți să se împace cu gîndul că nu vor deveni nicicînd proprietari sau să continue să economisească în acest scop, cu o speranță ce se diminuează pe zi ce trece. Şi nu este deloc vorba de o speranță oarecare. După război, accederea la statutul de proprietar a reprezentat, în Japonia, unul dintre marile visuri individuale, copiat după *American way oflife,* copiat chiar la nivel de cuvinte: *mai homu* înseamnă, în japoneză, *my ho/ne* (casa mea)! Acest vis, care acum se destramă, este încărcat de simboluri. Şi de frustrări.

Noile averi constituite în Japonia nu mai sînt acceptate la fel de uşor ca odinioară. Fie şi numai pentru faptul că au apărut aproape instantaneu. Altfel spus, ele nu mai beneficiază de legitimarea pe care o acorda, pînă acum, timpul. Căci, în clipa de față, în Japonia, un proprietar de teren poate acumula miliarde de yeni într-un timp record.

\\

124

CAPITALISM CONTRA CAPITALISM

Fără, măcar, a fi obligat să-şi vîndă terenul pentru a realiza o plusvaloare: îmbogățirea prodigioasă îi permite să împrumute ieftin bani şi să tragă profit din speculația financiară, lucru interzis ne-proprietarilor. Se consideră că cei mai mari contribuabili japonezi sînt, astfel, pro-

prietarii de terenuri, ale căror active s-au înmulțit de zece sau de o sută de ori în numai cîțiva ani.

sToate aceste fapte contrastează violent cu tradițiile acestei țări, în cate capitalismul a fost întotdeauna identificat cu munca, cu meritul personal şi cu efortul. Noii îmbogățiți ai anilor '80 nu mai sînt acceptații

Cu atît mai puțin cu cît această îmbogățire subită şi extravagantă a unei minorități coincide cu generalizarea unor noi deprinderi de consum. Luxul, fastul, ostentația şi snobismul consumist şi-au făcut, astfel, intrarea şi în Japonia. Firmele de parfumuri, marile case de modă, exportatorii de vinuri fine şi bijutierii care dețin rețele de magazine în Japonia ştiu exact acest lucru. Nepoții samurailor şi ai piloților kamikadze s-au transformat în nişte Narcişi ai cosmeticii care îşi încep ziua aplicîndu-şi pe față un gel hidratant. între 1987 şi 1988, vînzările de diamante au crescut, în Japonia, cu 58%. Ritmul de creştere al vînzărilor de automobile de lux (Mercedes, Porsche, Rolls, Jaguar sau Ferrari) atinge 100% pe an. Noii bogați sînt, uneori, numiți *Benz-soku,* ceea ce înseamnă, literal, „oamenii cu Mercedes".

Societatea japoneză se află, astfel, angajată într-o *cursă a consumului* ce-i dă peste cap, insidios, obiceiurile, îi bruschează tradițiile şi îi pune la îndoială valorile. Şi încă într-un mod caricatural, ca şi cum ar fi vorba de o încercare de recuperare a timpului pierdut. Există, la televiziunea japoneză, o emisiune de „tele-shopping" care, deşi programată către miezul nopții, se bucură de o audiență ieşită din comun. Prin intermediul ei se poate cumpăra fie un castel în Touraine (în schimbul a 10 milioane de franci), fie un Rolls vechi care a aparținut, cîndva, ducesei de Kent, fie un modest Fiat care a aparținut, în anii '60, papei. Noii bogați japonezi reprezintă, în clipa de față, echivalentul burghezilor englezi de la sfîrşitul secolului al XLX-lea sau al acelor americani plini de bani din anii '50-'60 care jucau milioane de dolari în cazinourile de pe Coasta de Azur. Forța yenului, fascinația banilor şi dorința de a părea schimbă mentalitățile.

Aceste inegalități, mai strigătoare la cer ca niciodată, nu mai sînt la fel de uşor acceptate şi o parte însemnată a japonezilor se simte exclusă. La întrebarea: „Aveți o viață îndestulată?", 62% dintre japo-

nezii chestionați de cotidianul *Asahi Shimbun* răspund negativ, iar 60% apreciază că inegalitățile vor continua să se adîncească în chip amenințător. Or, este un fapt că această majoritate tăcută este din ce în ce mai puțin dispusă să accepte modul de viață tradițional alcătuit în exclusivitate din muncă, economii şi devotament civic.

Pentru economia japoneză, fenomenele acestea de americanizare, ce afectează în special tineretul, riscă să aibă urmări deosebit de grave. Snobismul şi, mai ales, prioritatea acordată spontan produselor de lux de proveniență străină pun sub semnul întrebării celebrul naționalism economic nipon, care a constituit, dintotdeauna, cel mai bun garant al excedentului comercial. Ele periclitează, în egală măsură, şi deprinderile de a face economii ale familiilor, care, am spus-o deja, reprezintă una dintre forțele cele mai redutabile ale economiei japoneze. De altfel, acest declin a început deja: rata economiilor, raportată la veniturile disponibile brute, a căzut de la 24%, în 1970, la 16%, în 1989. O parte

tot mai însemnată a japonezilor nu se mai simte încurajată să facă economii, în principal pentru locuință.

Cît despre devotamentul total față de întreprindere, acest cult al muncii de care lumea din afară continuă să se minuneze, el este tot mai mult afectat de descoperirea — progresivă — de către japonezi a hedonismului şi a consumului de masă. La Tokyo se întîmplă, deja, să se rîdă pe seama zelului în muncă al... coreenilor. Țările industrializate amenințate de exporturile japoneze privesc cu oarecare speranță la aceste transformări prin care trece societatea niponă, tinzînd să vadă în ele simptomele unei ineluctabile slăbiri a principalului lor concurent.

Amenințări la adresa consensului

Faimosul consens social se vede, şi el, pus sub semnul întrebării în multe țări aparținînd modelului renan. Atît consensul, cît şi prioritățile pe care el se întemeiază: primatul colectivului asupra intereselor individuale, puterea sindicală şi asociativă, modul de gestionare al întreprinderilor.

Reculul sentimentului colectiv în fața valului crescînd de individualism este cît se poate de evident în Suedia. Statul providențial a început să fie tot mai puternic contestat şi s-a scris mult, în anii din urmă, despre „sfîrşitul modelului suedez". Mulți economişti — inclusiv cei din guvern — apreciază că protecția socială cvasitotală este

prea costisitoare pentru economie. Povara prelevărilor obligatorii îi determină pe cei mai dinamici să emigreze şi împinge întreprinderile suedeze să investească în străinătate. Fluxul investițiilor Suediei în străinătate a crescut, de altfel, enorm, urcînd de la 6,9 miliarde franci, în 1982, la 51,6 miliarde, în 1989. în plus, sistemul fiscal este departe de a încuraja economiile, rata economiilor familiale devenind negativă.

Să notam, în treacăt, că avem de-a face, aici, cu un precedent ce ar trebui să dea de gîndit Franței: o țară a cărei rată a prelevărilor obligatorii — şi, înainte de toate, a cotizațiilor sociale percepute din salarii — este mult mai ridicată decît în țările învecinate trebuie să se aştepte la pierderi de substanță de acest tip.

Regresia spiritului civic face ca salariații să manifeste tendința de a abuza de generozitatea sistemului sociaț^După cum susțin suedezii înşişi, țara lor deține două recorduri: al sănătății şi al concediilor medicale plătite.V;Acestea ating, în medie, 26 de zile pentru fiecare salariat, anual. Să ne mire însă, un astfel de fenomen, cînd se ştie că zilele de absență sînt plătite integral şi că nu există, practic, nici un fel de control? Absenteismul înregistrează, şi el, adevărate recorduri în întreprinderi, atingînd, de multe ori, nivelul incredibil de 20%.

într-un cuvînt, suedezii încep să dorească să profite de pe urma sistemului, fără a se mai preocupa de urmările comportamentului lor asupra viitorului sistemului ca atare. O butadă a unui economist suedez sună astfel: „Asigurarea obligatorie funcționează perfect atîta vreme cît oamenii nu au învățat să se folosească de ea".

Reacțiile în fața unui asemenea derapaj nu s-au lăsat aşteptate. Pe 26 octombrie 1989, guvernul social-democrat al lui Ingvar Carlsson

anunța o reducere a cheltuielilor statului de aproximativ 13,5 miliarde de franci (15 miliarde de coroane suedeze). în acelaşi timp, el proceda la liberalizarea economiei: scăderea impozitelor, dereglementarea sectorului bancar şi a mişcărilor internaționale de capitaluri, reducerea subvențiilor pentru agricultură etc.

în prezent, faimosul „model suedez" întîmpină greutăți, dintre care unele datează încă de la începutul anilor '70. „în realitate", scria *Financial Times* din 29 octombrie 1990, „economia suedeză a început să prezinte semne îngrijorătoare de scleroză. Ritmul ei de creştere, care, lăsînd deoparte Japonia, fusese cel mai rapid din toate țările occidentale de la sfirşitul secolului al XlX-lea şi pînă astăzi, a începuksă scadă. Creşterea productivității a slăbit. Balanța de plăți este deficitară.

RECULUL MODELULUI RENAN

127

(...) Dar mai ales creşterile prețurilor şi ale salariilor, pe o piață a muncii îngustă, au dăunat cel mai mult competitivității țării."

Interesul pe care îl prezintă cazul suedez constă în faptul că permite stabilirea a ceea ce este universal valabil în noua revoluție conservatoare reagano-thatcheriană. La fel ca Anglia laburistă, Suedia social-democrată are acum ocazia să înțeleagă că a mers prea departe în direcția unei solidarități care începe cu intenții dintre cele mai generoase şi sfîrşeşte prin a se îneca în iresponsabilitate şi într-o lene ce sancționează — aşa cum, de altfel, s-a şi întîmplat — scăderea relativă a nivelului de trai, inflația şi dezechilibrul exterior; în lupta dintre cele două capitalisme, primul învins din tabăra renană este Suedia.

Individualism şi demografie

Ar putea surprinde includerea problemelor demografice la capitolul consacrat „reculului" modelului renan. Este ea justificată? Da, dacă admitem că decjjnuljdemografiG ttaduce şi însoțeşte, întotdeauna, o creştere a iSdmdualjşmului. Toate țările aparținîrid modelului renan se confrunta cu o situație demografică îngrijorătoare, „rata de împrospătare" a populației (2,1 copii pentru fiecare femeie) nemaifiind, în ceea ce le priveşte, asigurată. Consecințe: în Japonia şi în Germania, populația activă se află în scădere, proporția dintre persoanele inactive şi cele active urmînd să crească de 1,5 ori, ajungînd, astfel, să atingă aproape 60%.

Această evoluție este comparabilă cu aceea din toate țările dezvoltate, însă, în țările renane, ea este mult mai evidentă. în măsura în care fenomenele relative la populație pot fi interpretate, continua scădere demografică traduce, probabil, în Japonia şi în Germania, împuținarea speranțelor în viitor, o dorință de a trăi mai comod şi o preferință tot mai accentuată pentru individualism. „RFG se teme de viitor", titra *Le Monde* din 25 aprilie 1989. La fel, în Japonia, constrîngerile economice, financiare şi sociale (locuința!) determină familiile să-şi limiteze numărul de copii.

Urmările cvasiaritmetice ale scăderilor demografice asupra vitalității unei economii au fost descrise adesea: lipsa mîinii de lucru, creşterea numărului de persoane inactive şi, în consecință, criza sistemului de pensii, scumpirea protecției sociale ca urmare a scăderii numărului de cotizanți etc. La toate acestea trebuie, însă, să adăugăm şi o mai scăzută eficiență a cercetării, care are permanent nevoie de cercetători

ştiinţifici tineri în număr mare, apoi riscul „lîncezirii" generale a economiei, o tendinţă de retragere în sine, realitate a societăţilor ce îmbătrînesc. în mod normal, ţările renane ameninţate de o astfel de insuficienţă demografică ar trebui să ţină seama de interesul general şi să treacă la promovarea unor politici nataliste energice. Dar nu se întîmplă astfel. Guvernele acestor ţări ezită să adopte nişte măsuri care riscă să nu fie corect înţelese şi a căror eficacitate nu este, de altfel, garantată.

în clipa de faţă, însă, aceste perspective sînt profund modificate de puternica presiune a candidaţilor la imigraţie din Est.

Noi moravuri, noi revendicări

Un alt exemplu al acestei noi evoluţii a moravurilor îl oferă atitudinea pe care ţările renane încep să o aibă faţă de muncă. Am văzut, deja,\că, în Germania, durata muncii este una dintre cele mai scăzute din OCDB.**Şi, pe termen mediu, obiectivul sindicatelor continuă să-1 reprezinte săptămînă de lucru de 35 de ore, în Japonia, însă, fenomenul este mai spectaculos pentru că este mai recent.

în această ţară în care, pînă mai ieri, salariaţii obişnuiau să sacrifice totul pe altarul muncii şi al întreprinderii la care erau angajaţi, începe să-şi facă apariţia o senzaţie de saturaţie.; în clipa de faţă, japonezii nu-şi iau, de regulă, decît o săptămînă de concediu pe an, însă generaţiile tinere"reclamă mai mult: cel puţin două sau trei săptămîni. Guvernul încurajează, de altfel, această tendinţă şi a propus, chiar — fără succes, deocamdată — reducerea săptămînii de lucru de la 44 la 42,de ore. Semn al timpului: de cîţiva ani, industriile de divertisment cunosc, în Japonia, o creştere spectaculoasă. Se face tot mai mult auzit un curent de opinie ce condamnă din ce în ce mai vehement neajunsurile.. . muncii excesive. Presa publică tot soiul de reportaje şi de studii cu privire la urmările supramuncii: stress, mortalitate prematură, dezechilibrarea vieţii de familie etc. Ministerul Sănătăţii a realizat un studiu ce descrie extinderea fenomenului de „moarte subită" în rîndul salariaţilor surmenaţi. Conform acestui studiu, 10% din adulţii de sex masculin ce mor în fiecare an literalmente „s-au omorît muncind". *- Pe lîngă urmările propriu-zis fiziologice, Japonia este tot mai îngrijorată de consecinţele *sociologice* ale acestei stări de lucruri. Orarele draconice şi surmenajul împing la sinucidere, divorţ şi alcoolism. Miracolul japonez îşi dezvăluie limitele. Iar tinerii refuză din ce în ce

mai făţiş modul de viaţă pe care el îl implică. Nu este, însă, mai puţin adevărat că ei nu mai au, în prezent, aceleaşi motivaţii de a munci cu *JZ.* ale părinţilor lor, preocupaţi — la fel ca germanii — să reclădească o ţară învinsă, umilită şi distrusă de războk Acum, cînd ţara prosperă, cînd yenul trimfă, cînd Japonia pur şi simplu se sufocă sub excedentele ei comerciale şi financiare, dorinţa de *a profita de prezent* îşi face, firesc, apariţia. însă această poftă tot mai mare de viaţă nu va fi lipsită de urmări în ceea ce priveşte funcţionarea „modelului" japonez, ca şi în ceea ce priveşte o societate nevoită să înveţe să uzeze de o serie de libertăţi individuale cu care n-a fost obişnuită.

Acestei slăbiri a sentimentului colectiv i se adaugă, cu totul logic,

de altfel, un oarecare declin — foarte relativ în comparație, de pildă, cu cazul francez — al mișcării sindicale şi al procedurilor de negociere colectivă caracteristice țărilor din modelul renan. Pesindicalizarea este, desigur, un fenomen mondial, care afectează deopotrivă Statele Unite, Franța, Marea Britanie, Suedia, Japonia şi chiar Germania unde GDB, principalul sindicat, a pierdut 800 000 de aderenți adică multe milioane*. însă, în interiorul modelului renan, unde sindicatele au constituit dintotdeauna unul dintre stîlpii consensului social, această tendință are o cu totul altă semnificație.

Desindicalizarea este foarte puternic marcată în Suedia, de exemplu, unde marea centrală LO (Lands Organisasjonen) are de suferit de pe urma liberalizării pieței muncii, care a ajuns pînă la descentralizarea procedurilor de negociere colectivă. (în prezent, patronii şi salariații nu se mai întîlnesc, pentru a negocia, la nivel național, ci exclusiv *la nivel de întreprindere.)* Paradoxal, această flexibilitate de ultimă oră a favorizat producerea anumitor derapaje sociale ce constituie surse de inflație şi compromit competitivitatea suedeză. Ceea ce înseamnă că vechea disciplină sindicală şi salarială al cărei garant era LO este pusă în cauză. în absența unui cadru şi a unei coordonări, negocierile lasă tot mai mult loc supralicitării, fapt ce favorizează, de altfel, penuria de mînă de lucru. Frumoasă ilustrare a inconvenientelor slăbirii sindicatelor! Şi o dovadă în plus că flexibilitatea şi desindicalizarea nu fac întotdeauna casă bună cu eficacitatea.

Dacă forța sindicatelor se află în scădere în mai multe țări renane, modurile de gestionare a întreprinderilor sînt, şi ele, criticate. Structura ierarhică deosebit de minuțios codificată, bazată pe vechime (şi ale cărei avantaje le-am arătat) începe să fie considerată prea greoaie, paralizantă chiar. Sînt tot mai numeroşi tinerii licențiați japonezi care nu

mai acceptă obligația de a aştepta cincisprezece ani pînă să devină şefi şi încă cincisprezece pentru a putea accede la postul de director. în general, tot mai multe sînt vocile care denunță *formalismul* aproape caricatural care domneşte, în Japonia, în sfera relațiilor ierarhice. Voci care încep să se facă auzite. Astfel, Toyota, întreprindere-model, suprimat titlul de şef, ce aducea aminte de paternalismul de odinioară. La fel, în Germania, Siemens a renunțat la o serie de eşaloane ierarhice pentru a accelera schimburile de informații şi adoptarea deciziilor. Dar chiar şi sistemul tradițional al *directoratului* şi al *consiliului de supraveghere* se vede supus unor critici aspre. I se reproşează caracterul greorşi încetineala.

Aceleaşi contestații şi în ceea ce priveşte sistemul de remunerare. Ele trădează influența directă sau indirectă a modelului neoamerican. Tinerii germani şi niponi, absolvenți ai unor universități americane, primesc oferte din partea unor firme străine implantate în țările lor şi manifestă nerăbdare cînd sînt confruntați cu ierarhiile de remunerare întemeiate pe vechime şi pe calificare. Ei reclamă salarii mai bune, într-un termen mai scurt, şi un ritm al carierei mai accelerat. Contestarea modelului tradițional se face cel mai bine simțită în întreprinderile cu dezvoltare rapidă. Cadrele tinere preferă în mod deschis un ma-

nagement vizînd *success stories* după modelul american, greoiului şi lentului „plan de carieră" german sau nipon.

Şi în acest domeniu, efectul de difuziune este spectaculos. Nimeni nu este profet în țara lui şi, privită de la distanță, America pare a străluci din plin. însă această influență — pe care putem s-o deplîngem sau nu — se mai exercită şi la un alt nivel. Poate chiar mai important.

Atracțiile finanței

De fiecare dată cînd, în capitolele anterioare, atrăgeam atenția asupra avantajului pe care îl constituie, pentru întreprinderile modelului renan, faptul de a mai putea, încă, şi nu de puține ori, să beneficieze de existența unui acționariat stabil şi a unor finanțări bancare garantate, mă gîndeam la reacția pe care rîndurile mele ar putea-o provoca în rîndul micilor acționari.

Căci, într-adevăr, pe de o parte, acestora le place să rămînă fideli întreprinderilor în care au investit, însă, pe de altă parte, ce este pentru ei OPA dacă nu tocmai o „ofertă publică de achiziționare" ce le este adresată direct şi care le permite să facă afacerea vieții lor?

însuşi obiectul legislației privitoare la OPA este acela de a permite satisfacerea intereselor legitime ale acestor mici acționari, dîndu-le posibilitatea să beneficieze de o ofertă mult superioară cursurilor bursiere, posibilitate care, în alte țări, este rezervată, în general, acționarilor privilegiați, care dețin „pachete" de acțiuni.

Pornind de aici, se ajunge la un binecunoscut raționament care poate fi rezumat astfel: fără OPA nu există plusvaloare. Simțindu-mă, implicit, interpelat, am calculat, pe o perioadă mai îndelungată, evoluția acțiunilor pe patru piețe bursiere aparținînd modelului renan — Frankfurt, Ziirich, Amsterdam şi Tokyo —, ca şi pe cele două mari piețe anglo-saxone. Pentru 100 de dolari plasați pe fiecare dintre aceste piețe — plus Parisul — la 31 decembrie 1980, iată care este valoarea lor zece ani mai tîrziu:

Tokyo	334,1
Amsterdam	252,4
Frankfurt	238,5
Paris	213,9
Londra	173,3
New York	172 2
Ziirich	*m[0*

Rezultatele sînt mai mult decît grăitoare: în pofida extraordinarei efervescențe pe care au cunoscut-o piețele financiare anglo-saxone în anii '80, în frunte se plasează, de departe, piețele renane (cu excepția celei din Ziirich, a cărei stagnare, începînd din 1986, traduce problemele particulare cu care este confruntată Elveția în contextul edificării pieței unice europene).

Nu îndrăznesc, totuşi, să avansez această concluzie decît sub anumite rezerve, dat fiind că cifrele de mai sus nu sînt decît rezultatul unor calcule strict personale şi nu ale unei cercetări ştiințifice, care ar fi necesitat, înainte de toate, compararea eşantionajului indicilor. Această concluzie nu este, totodată, decît una parțială, care nu are în vedere decît mişcările de schimb, lăsînd deoparte atît dividendele (care sînt

mai ridicate în țările anglo-saxone), cît şi fiscalitatea. Pentru liniştirea micilor acționari nu este, totuşi, lipsit de interes să subliniem că rezultatul este cel puțin acela al unui meci nul.

Cu excepția, fireşte, a Japoniei, unde trezirea la viața a bursei, la începutul anilor '80, s-a transformat de multe ori într-o adevărată frenezie ce a dus la creşteri record ale cursului celebrului, de-acum, indice Nikkei. PgB, (raportul dintre cursurile acțiunilor şi beneficiile so-

cietăților) s-a apropiat, în această țară, de nivelul 60, ceea ce reprezintă de 4 pînă la 6 ori mai mult decît ceea ce se poate observa în Statele Unite şi în Marea Britanic Marile bănci japoneze au încasat, prin urmare, profituri considerabile. în mica lume internațională a finanței, toată lumea ştie, astăzi, ce înseamnă Nomura, Dai-Ichi, Sumitomo, Daiwa etc. Piețe pe termen şi piețe pe opțiuni, calchiate după cele din Chicago, Londra şi Paris, s-au deschis şi în Japonia.

Desigur, începînd din 1991, piața financiară japoneză a acuzat un declin puternic, declin care a readus-o la nivelul Statelor Unite şi la cel al Europei.

în Germania, cu întîrziere şi regrete, dat fiind că nu face parte din cultura lor, marile bănci s-au lansat, şi ele, pe noile piețe internaționale. Finanța a renăscut sub influența „serbării americane". Ca şi cum fastul şi paietele de la Crazy Horse Saloon ar influența, în timp, virtutea austeră a unei pensiuni religioase. La Frankfurt — ca şi la Tokyo — bursa aşteaptă să-şi ia revanşa.

De altfel, două afaceri recente au creat o breşă în tradiția de protecționism financiar ce caracterizează modelul renan."

Prima: la începutul lui 1991, numărul unu în domeniul asigurărilor din Olanda, Nat-Ned, a avansat o OPS (ofertă publică de schimb) între titlurile ei şi titlurile celei de-a treia bănci din Olanda, NMB Postbank, operație care urma să ducă la realizarea unei fuziuni fără precedent în această țară. Imediat, micii acționari, grupați într-o asociație, au protestat împotriva termenilor de schimb, pe care îi socoteau insuficienți. Pe de altă parte, grupul de asigurări Aegon deținea 17% din titlurile lui Nat-Ned. Dar unirea acestor eforturi nu a reuşit să împiedice realizarea — după majorarea ofertei inițiale — a unei fuziuni ce simbolizează pătrunderea, pe malurile Rinului, a modelului anglo-saxon.

Cel de-al doilea caz — Pirelli-Continental — este şi mai interesant, dat fiind că face să intervină în Germania o întreprindere italiană, Pirelli. Acest fabricant de pneuri, al cincilea în lume pe o piață extrem de concentrată, a cumpărat, treptat, 51% din acțiunile concurentului său german, Continental Gummi-Werke. Ei şi? Faptul acesta nu îi conferă, practic, nici o putere, căci statutul lui Continental prevede, aşa cum se obişnuieşte în Germania, ca numărul maxim de drepturi de vot să nu depăşească 5%. Propunerea de fuziune avansată de Pirelli a fost, în mod cît se poate de firesc, respinsă de directoratul lui Continental.

însă noutatea o constituie faptul că acționarii au reuşit să convoace, totuşi, o adunare extraordinară, în cursul căreia s-a renunțat la clauza

ce limita la numai 5% numărul maxim de drepturi de vot. Renunțarea a fost hotărîtă cu o majoritate de 66% din voturile exprimate. Direc-

toratul a pierdut, acționarii au cîştigat. Avem de-a face cu un moment de cotitură în istoria financiară a capitalismului german, care consfinţeşte creşterea puterii acționarilor în raport cu cea a gestionarilor şi nu poate decît să contribuie la înviorarea bursei.
jj, O dată cu noua importanță pe care a dobîndit-o, puțin cîte puțin, finanța — şi, în primul rînd, acționarii —, rolul băncilor în ceea ce priveşte întreprinderile se modifică, în Germania, observatorii notează că vocația tradițională de *Hausbank* („bancă de casă") începe să slăbească, cam în acelaşi fel cum, în Franța, dispare treptat, tradiția „medicului de familie". Solicitate de băncile străine, ale căror oferte sînt îmbietoare, ispitite de avantajele pieței financiare, întreprinderile sînt mai puțin fidele decît în trecut bancherului obişnuit. Pe de altă parte, nici băncile nu mai sînt, ca odinioară, purtătoarele sistematice de mandat, în adunările generale, ale acționarilor ale căror conturi le administrează. Au nevoie, acum, de un mandat explicit. Anumite partide politice germane — precum PSD şi partidul liberal — cer o diminuare a puterii de control exercitate de bănci asupra economiei. Obiectivul l-ar reprezenta limitarea la 15% a ponderii acestora în capitalul întreprinderilor.

-\ Creşterea tot mai însemnată a puterii piețelor financiare internaționale lâ~țarHe renane are, însă, şi o altă urmarei^rdatjxa.Dierdere a indeperidențeâTttrtorjțătijor monețare_jiaJionale şi, în general, a puterilor publice. Fenomenul este cît se poate de logic: cu cît piețele financiare şi activitățile financiare se internaționalizează, cu atît băncile centrale şi conducerile trezoreriilor naționale încep să depindă mai mult de mişcările internaționale de capital şi de reacțiile diferitelor piețe interne. Ele nu mai pot acționa cu aceeaşi libertate ca în trecut asupra marilor variabile economice: fiscalitatea, rata dobînzilor, masa monetară etc. Experiența reținerii la sursă pe care cancelarul Kohl a încercat să o instaureze în RFG, şi la care s-a văzut nevoit să renunțe din pricina fugii masive de capitaluri pe care această decizie a provocat-o constituie un foarte bun exemplu al acestei noi dependențe. Chiar dacă Bundesbank s-a singularizat, în ianuarie 1991, printr-o creştere a ratei dobînzilor care venea în contradicție cu rezoluția adoptată, cu numai zece zile înainte, de Grupul celor Şapte, în general, băncile centrale japoneză şi germană se văd obligate să coreleze evoluția ratelor dobînzilor lor cu evoluția eurodolarului, care depinde, la rîndul ei, în mod direct, de deciziile pe care le adoptă Rezerva Federală americană. Această scade-

re a autonomiei autorităților monetare din Japonia şi Germania traduce o restrîngere a autonomiei politicilor economice ce contrastează cu ponderea pe care o dețin aceste două țări în economia mondială.

Trebuie, oare, să înscriem la capitolul acestei *contagiuni financiare* a modelului neoamerican şi apariția, în țările renane, a comportamentelor suspecte, dacă nu chiar delictuale inseparabile de „economia-cazino"? Căci, şi în aceste țări, deturnările de fonduri şi delictele de inițiere umplu cronicile financiare. în Germania, scandalul Volkswagen, de pildă, care a făcut atîta zgomot, era cît se poate de simptomatic: un cadru superior juca banii firmei pe piețele financiare. în schimb, nici o mare firmă americană nu şi-ar fi permis, probabil, aşa cum s-a în-

tîmplat în Germania, să contribuie la dezvoltarea industriei „chimice" irakiene. Tot astfel, cine ar fi regretat dacă băncile elveţiene ar fi fost silite să renunţe la sacrosanctul lor secret profesional sub presiunea Americii, fapt ce a declanşat în special mînia lui Saddam Hussein, în momentul cînd peste 20 de miliarde de dolari aparţinînd Irakului au fost blocate în seifurile din Geneva, Basel şi Ziirich?

în Japonia, moralitatea bursei (Kabuto Cho) este tot mai mult pusă la îndoială. în spatele multor operaţiuni ale acestei instituţii se ascund acţiuni ale mafiei sau manipulări perfect ilegale ale dobînzilor. Nici în privinţa „afacerilor" Japonia nu face excepţie. Aceea a societăţii Recruit Cosmos a antrenat deja, după cum ne aducem aminte, căderea a doi prim-miniştri.

Pe scurt, banul facil pătrunde puţin cîte puţin în inima economiilor renane. O astfel de contaminare este cu atît mai neplăcută cu cît, spre deosebire de ţările anglo-saxone, ţările renane nu sînt deloc pregătite pentru astfel de situaţii, nedispunînd nici de reglementările şi nici de mijloacele de investigaţie necesare. Dar toate acestea nu sînt decît un strop de spumă pe creasta imensului val a ceea ce poartă numele de globalizare financiară.

■ ".-■ Unul dintre vectorii cei mai puternici de difuziune a modelului neoamerican îl constituie, fără doar şi poate, finanţat Am arătat care este rolul ei în evoluţia capitalismului american şi influenţa pe care ea o exercită asupra evoluţiei capitalismului din Japonia şi din RFG. Căci finanţa reprezintă, într-adevăr, o pîrghie de o forţă incomparabilă în pătrunderea ideilor capitaliste şi, mai ales, în consolidarea puterii pieţei în sfera economică şi a tutelei pe care piaţa o exercită asupra întreprinderilor.

în ultimii cincisprezece ani, ea a avut o influenţă considerabilă şi necunoscută, pînă în acel moment, asupra ansamblului ţărilor capita-

liste. Fenomenul de *globalizare financiară* a izbit lumea cu o forţă fără precedent. Această globalizare se sprijină, însă, pe anumite tendinţe de profunzime care fac din ea o adevărată undă seismică şi nu doar o simplă modă efemeră. Aceste tendinţe sînt inovaţia, internaţionalizarea şi dereglementarea. înainte de a le acorda ceva mai multă atenţie, se cuvine, însă, să ne îndreptăm privirea asupra istoriei fenomenului de globalizare, pentru a identifica rupturile care au determinat fantastica dezvoltare a sferei financiare.

Rupturile

Datarea globalizării financiare este o operajie dificilă. Căci mişcările internaţionale de capital există de secolelfeei care au finanţat Europa Renaşterii au fost bancherii lombarzi, după cum continuă să o ateste „rata lombardă", care reprezintă rata de referinţă a dobînzilor practicate de Bundesbank, ori de Lombard Street, una dintre principalele artere ale City-ului londonez. Vine, apoi, de-a lungul întregului secol al XLX-lea, rîndul englezilor şi al francezilor sâ-şi exporte capitalurile în întreaga lume şi în primul rînd în imperiile lor coloniale, împrumuturile ruseşti şi datoria turcilor vor Fi finanţate din banii economisiţi în Franţa şi în Anglia.

După primul război mondiaL/puterea financiară britanică este considerabilă pe plan internaţional, chiar dacă începe să se manifeste din

ce în ce mai simțitor aceea a Statelor Unite. %iza din 1929 scoate, deja, în evidență influența mișcărilor de capital, șocurile bursiere transmițîndu-se pe canalul financiar hrternațional?»Imediat după cel de-al doilea război mondial, însă, sistemul financiar internațional pare a se fi cumințit pentru vreme îndelungată, statele veghind cu gelozie la menținerea stabilității şi a durabilității sistemulvrJLpug în aplicare. '

«-Rezultat în urma acordurilor de la Bretton Woods, sistemul monetar şi financiar mondial pare deopotrivă solid, credibil şi coerent. în cadrul lui, aurul reprezintă termenul ultim de referință, dolarul este *alter ego-nl* lui *(as good as gold),* iar celelalte monede se definesc prin raportare la deviza americană prin intermediul unui sistem de parități fixe>Sînt puse în" funcțiune instimțu-păzitoăre ale templului: Fondul Monetar Internațional (FMI).-^însărcinat să vegheze la ajustările balanței de plăți, şi Banca Mondială (BIRD),icare răspunde de finanțarea proiectelor de dezvdlOTg'fî Ee reconstrucție economică. întregul sistem se bazează pe preeminența de necontestat a dolarului, care este în acelaşi timp termen de referință pentru celelalte monede şi instrument

de schimb internațional. El corespunde în mod cît se poate de logic preeminenței economice şi politice a Statelor Unite, care produc jumătate din producția mondială, posedă 50% din stocul de aur şi dețin un avans considerabil în materie de tehnică. Hegemonia monetară şi financiară decurge de la sine şi nimănui nu-i trece prin minte să o conteste. Pe ansamblu, ne aflăm într-o logică a economiei ai cărei actori principali sînt statele şi, în primul rînd, America.

Acest minunat edificiu nu va face față seismelor financiare şi monetare care au afectat economia mondială. într-adevăr, aceasta va fi marcată de trei rupturi esențiale.^Jai întîi, hegemonia americană pierde repede teren şi, o dată cu ea, hegemonia dolarului. Japonia şi Europa recuperează întîrzierea. Monede noi încep să se internaționalizeze: marca germană, francul elvețian şi yenul japonez^;

Apoi, sistemul pus la punct la Bretton Woods se prăbuşeşte într-o zi din luna august a anului 1971, mai precis pe data de.15, cînd preşedintele Nixon anunță sfîrşitul convertibilității în aur a dolarului. Acesta este devalorizat cu 80%. cu ocazia acordurilor din Jamaica, din 1976, schimburile fixe sînt abandonate, adoptîndu-se un sistem de schimburi fjojtanterfti plus, se dovedeşte că instituțiile internaționale (FMI, BIRD) nu şi-au putut îndeplini misiunea, căci nu au reuşit să dobîndească o suprafață suficientă pentru a constrînge statele să-şi asume o disciplină colectivă. De altfel, acordurile de la Bretton Woods erau condamnate încă de la bun început, din pricina contradicțiilor lor interne. Căci importanța acordată dolarului îi impunea două exigențe ce intrau în conflict: pe de o parte, el trebuia să alimenteze lumea cu lichidități suficiente pentru ca maşina să funcționeze, adică să mențină, în fapt, un deficit al balanței de plăți americane pentru a putea să furnizeze dolarii necesari; pe de altă parte, autoritățile americane erau nevoite să asigure convertibilitatea în aur a monedei lor şi să limiteze, din rațiuni evidente, deficitul exterior. Dilema era, prin urmare, între a sufoca economia mondială sau a lăsa să crească la nesfîrşit deficitul şi masa de dolari aflată în circulație, expunînd, astfel, Statele Unite

riscului de a nu-şi putea onora angajamentele. Bretton Woods sare, deci, în aer, antrenînd în această catastrofa toată aparența de ordine şi de disciplină colectivă instaurată cu începere din 1945. El lasă, de-acum, monedele să floteze în voia curenților aleatorii şi mai mult sau mai puțin puternici ai mişcărilor de capital.

Dar această ruptură instituțională antrenează şi o altă zguduire de fond, care este de ordin cvasisimbolic, dat fiind că afectează însăşi

natura monedei. Aceasta devine o simplă marfă printre altele: „ *Money is a commodity",* conform celebrei formule a lui Milton Friedman, economistul ultraliberal din Chicago. *Commodity:* cuvîntul e tare. El se aplică la fel de bine şi în cazul întreprinderii, care este, după cum am văzut, *commodity* în modelul anglo-saxon şi *community* în cel germano-nipon. Moneda încetează a mai fi un etalon fix, dacă nu intangibil, şi, totodată, acea statuie de buzunar sculptată în aur în onoarea stabilității valorilor care inspirase întreg secolul al XIX-lea. Ea devine un activ oarecare, ce se schimbă pe piețe la fel ca grîul, metalele sau carnea de vită. I se vor aplica, prin urmare, aceleaşi tehnici care au dat rezultate dintre cele mai bune pe piețele agricole şi de materii prime, ducînd la apariția unor piețe cu plata la termen, a opțiunilor, a schimburilor în natură (swaps) etc. Acestea sînt exact instrumentele care le permit fermierilor să-şi vîndă carnea de porc, sucul de portocale sau soia, în trei luni de zile, pe marile piețe din Chicago. *în mod cu totul firesc, tot la Chicago* vor lua amploare acele „contracte pe termen" *(„jutures")* pentru rata dobînzii, opțiunile de schimb şi contractele marcă-dolar. Moneda îşi modifică statutul, iar acest eveniment provoacă unda de şoc a inovației în domeniul financiar.

Ultima ruptură care a dus la înflorirea fără precedent a finanței o reprezintă dezechilibrele mondial#Şocurile petroliere, şocurile dolarului, dezechilibrele comerciale şi datoriile țărilor din Lumea a Treia au făcut ca lumea să trăiască, începînd din 1973, într-o continuă agitație. Aceasta s-a tradus prin fluctuații nemaivăzute, deosebit de brutale, înregistrate de principalele variabile financiare: ratele dobînzilor, schimburile, cursurile la bursă ale acțiunilor şi obligațiunilor. De pildă, rata dobînzilor a înregistrat, în Statele Unite, în primele luni ale anului 1980, variații de peste zece puncte.

Nu trebuie, prin urmare, să ne mire faptul că, în fața atîtor incertitudini, ansamblul operatorilor au căutat să se pună la adăpost, fapt care a dus la înflorirea noilor piețe de acoperire la termen sau de opțiuni. Ne imaginăm riscul unui investitor francez care face o operațiune în Statele Unite pe durate între cinci şi zece ani. Dacă se întîmplă ca dolarul să cadă cu 50% (ceea ce s-a şi întîmplat deja, de două ori în zece ani), întreaga rentabilitate a investiției este compromisă. La fel de catastrofală este o variație de aceeaşi amplitudine, în sensul rău, şi pentru un importator care are o marjă de numai cîteva procente. Or, astfel de variații au devenit curente. Aşa s-a ajuns la constituirea enormelor mase financiare ce gravitează în jurul planetei sub forma unor

produse cu totul imateriale destinate să acopere riscuri pe care nimeni nu le mai percepe, dar pe care toată lumea va trebui să le suporte.

Acestea fiind zise, sîntem în măsură, acum, să evocăm prima dintre marile tendințe de fond care au dus la apariția fenomenului de globalizare financiară: inovația. •„

Inovația: ***mijloacele aflate m serviciul finanței*** j.

Fenomenul de globalizare financiară nu s-ar fi produs la o asemenea scară dacă nu ar fi existat anumite mijloace tehnologice şi juridice. 4Pe plan tehnologic* armele şi puterea finanței le constituie informatica şi telecomunicațiile* Grație ordinatoarelor, sateliților şi cablurilor, datele financiare pot să circule liber în întreaga lume şi să fie tratate instantaneu. Introducerea noilor tehnologii a permis reducerea cu 98% a costurilor tranzacțiilor. Aşezați în fața ecranelor, *golden boys* intervin în permanență pe diferitele piețe ale planetei. Astfel, bonul Trezoreriei americane poate fi negociat la Paris. Acțiunile Elf-Acquitaine pot fi negociate la Londra sau la Tokyo. Iar ECU european este cotat întîi şi întîi *la Chicago.* Tehnologia a furnizat vectorul expansiunii financiare.

Cel de-al doilea element de inovație este financiar. Pînă prin anii '70, sfera financiară rămăsese, într-adevaf7~ciudat de puțin creativă. Băncile făceau credite, iar pe piețe nu erau negociate decît titluri tradiționale: acțiuni şi obligațiuni. în ultimii cincisprezece ani, însă, piețele financiare au fost invadate de o varietate nemaiîntîlnită de produse noi. Au luat amploare produsele de acoperire (contracte pe termen, opțiuni). Srau înmulțit noile tipuri de titluri, cu bonuri de subscripție, de convertire a opțiunilor etc. Mişună produse cu denumiri dintre cele mai exotice: NIF, TRUF, MOFF etc.

S-a constituit, prin urmare, o întreagă — şi cu totul nouă — sferă financiară, a cărei importanță a devenit primordială. Pe piețele contractelor la termen din Chicago, unde se negociază majoritatea acestor noi produse, volumul tranzacțiilor este de două sau chiar de trei ori mai mare decît acela de pe Wall Street. în plus, aceste inovații financiare au prosperat în domeniul internațional, accentuînd, astfel, globalizarea piețelor. Produsele negociate pe piețele fiecărei țări în parte sînt, firește, accesibile străinilor. Puterile publice înseşi încurajează internaționalizarea noilor piețe. Piața franceză a instrumentelor financiare (MATIF), de exemplu, este una dintre piețele pe care germanii vin

RECULUL MODELULUI RENAN

139

să-şi caute acoperire, dat fiind că modelul renan, cu puternicele lui instituții bancare şi cu preferința pentru valorile sigure şi stabile, a întîrziat mult să se angajeze în adoptarea acestor inovații sofisticate, care sînt, în schimb, foarte pe placul anglo-saxonilor: globalizare financiară înseamnă şi această deplasare a monedei, care părăseşte rigiditatea bancară pentru a accede la fanteziile bursei. în general, internaționalizarea financiară derivă, în cea mai mare parte, din concepte şi tehnici anglo-saxone.

.Internaționalizarea sferei financiare reprezintă, astfel, o consecință directă a dezvoltării acestei sfere. Ea este însă, înainte de toate, reflexul unei economii ce se mondializează în toate domeniile şi care antrenează după sine finanța.

Acest fenomen se propagă în primul rînd prin intermediul corner- . țului. Este o evidență anterioară chiar capitalismului. Cu adevărat nou

este, în schimb, avîntul înregistrat de comerțul mondial începînd din 1945. Comerțul a crescut, într-adevăr, într-un ritm de două ori mai rapid decît acela al producției mondiale, semn că raportul dintre bunurile şi serviciile supuse schimburilor pe plan internațional şi cele care rămîn în țările care le produc este în creştere^Corolarul: economiile se deschid spre exterior, aşa cum o dovedeşte raportul dintre importuri şi PIB, care, între 1970 şi 1990, s-a dublat în Statele Unite, atingînd 14%, şi a ajuns, în 1990, în Franța, la 23%, față de numai 15%, în 1960: y

Dinamica schimburilor internaționale este foarte puternică. Ea atrage după sine o mondializare a industriei, sub acțiunea a două procese. Pe de o parte, întreprinderile caută să cucerească noi piețe, ceea ce le face să se implanteze cît mai aproape de potențialii clienți. Aceasta este atitudinea marilor multinaționale. Pe de altă parte, multe întreprinderi se văd nevoite să-şi delocalizeze o parte din producție pentru a micşora costul mîinii de lucru. Astfel, electronica produce o mare parte din elementele de bază ale aparatelor ei în Asia de sud-est.

Internaționalizarea comercială şi industrială a economiei provoacă enorme fluxuri financiare internaționale. Trebuie finanțate comerțul mondial şi investițiile internaționale, trebuie acoperite riscurile, repatriate dividendele ş.a.m.d. Dinamica financiară începe să fie alimentată de o nevoie crescîndă de capitaluri transnaționale. La care vin să se adauge mişcările financiare născute din excedentele petroliere ale OPEC sau din excedentele japoneze şi germane aflate în căutare de plasamente în zone cu penurie de capitaluri.

—f Pe ansamblu, capitalurile internaționale reprezintă o masă enormă, aflată în continuă mişcare în cele patru puncte cardinale ale lumii^Pe piețele de schimb, volumul tranzacțiilor *zilnice* este de aproape 900 miliarde de dolari, echivalentul produsuTuîThtern brut *anual* al Franței, în schimb, rezervele totale ale băncilor centrale nu se ridică decît la circa 700 miliarde de dolari. Capitalurile traversează granițe, oceane şi deserturi în numai cîteva miimi de secundă. Sînt investite simultan pe toate piețele planetei, fără încetare, fără odihnă. Finanța mondială funcționează continuu. Cînd Tokyo închide, pozițiile sînt transferate la Londra, care tocmai deschide, apoi la New York, pentru a ajunge din nou, cîteva ceasuri mai tîrziu, la Tokyo. Intermediarii financiari — băncile, în primul rînd — trebuie acum să-şi dezvolte rețele mondiale care să acopere cei trei mari poli financiari: Statele Unite, Japonia şi Europa. Astfel, Nomura, marea bancă de afaceri japoneză, şi-a transferat centrul de comanda al operațiunilor de tranzacție la Londra. Nu mai există, în clipa de față, decît o unică piață mondială a banilor, un fel de ocean pe care diferitele piețe plutesc ca nişte bărci în voia fluctuațiilor de capital.

Dereglementare/reglementare

Ultimul — dar nu cel din urmă — factorde: glofoalizare 1-a constituit dereglementarea. Se cunoaşte influența pe care o are reglementarea asupra mişcărilor de capkaliiîn anii '60, pentru a ocoli rigorile unei reglementări penalizante, băncile *americane* şi-au delocalizat masiv activitățile la Londra, ceea ce a dus la dezvoltarea pieței eurodolarilor.

Invers,"*dereglementarea este aceea care permite accesul la piețele internaționale, în Statele Unite, de pildă, suprimarea celebrei reglementări Q, ce limita remunerarea depunerilor la vedere, a lansat băncile într-o febrilă vînătoare de clienți. în Franța, crearea, în 1978, a SICAV* şi a FCP* a constituit o reuşită, dat fiind că acestea administrează, în prezent, peste 1 500 miliarde de franci.

J Sub influența americană şi britanică, dereglementarea s-a generalizat. Pentru a rămîne în cursă, diferitele piețe financiare s-au văzut nevoite să-şi relaxeze regulile, să suprime barierele şi să-şi deschidă cît mai larg porțile. în Franța, de exemplu, Trezoreria, obsedată de

* Instituții financiare destinate exclusiv gestionării colective a plasamentelor acționarilor lor, fie în valori imobiliare, fie în bunuri imobiliare. Cînd n-au caracter de persoană
morală sînt denumite „fonduri comune de plasament" (FCP).-N.T.

piața londoneză, a dereglementat masiv piețele financiare franceze. Trebuia, înainte de orice, ca Parisul să nu fie penalizat.

Astfel, în clipa de față, sfera financiară ascultă de o dublă logică. Pe de o parte, ea se extinde, indiferentă față de granițe şi de state. Aceasta este logica mondializării. Finanța nu se mai împacă deloc cu cadrul național, devenit mult prea strimt şi cu totul insuficient. Ea pulverizează frontierele, constrîngînd statele să i se supună. „Lumea", scria Maurice Allais, laureat al Premiului Nobel, „s-a transformat într-un imens cazinou, ale cărui mese de joc sînt repartizate pe toate paralele şi pe toate meridianele." Pe de altă parte, sfera financiară poartă cu ea logica pură şi dură a pieței. O piață lipsită de constrîngeri, de supraveghere, de limitări, plină de inovații, dar şi de binecunoscutele riscuri de crah şi afaceri suspecte.

Din aceste două motive, globalizarea financiară constituie vectorul principal şi deosebit de puternic al propagării modelului ultraliberal. Nu este, deci, de mirare că ea afectează pînă şi culturile economice cele mai bine structurate, în principal pe aceea a țărilor renane. Pe lîngă latura sa mediatică şi pe lîngă succesul său, modelul neoamerican reaganian şi-a construit, astfel, un cal troian în chiar inima modelului renan.

\\

7

CUM AJUNGE SĂ SE IMPUNĂ TOCMAI CEL MAI PUȚIN PERFORMANT?

Ajunşi în acest stadiu al analizei, se cere să ne oprim pentru a recapitula şi a reflecta asupra principalului paradox. Dintre cele două variante de_capitalism — cel american şi cel renan —, cel de-al doilea este, pe ansamblu, mai performant decît primul. Atît din punct de vedere social, cît şi din punct de vedere strict ecotiomic. Or, aşa cum am văzut, cel care, de la începutul anilor '80 şi pînă în clipa de față, nu încetează să cîştige, psihologic şi politic, teren este primul model. Chiar şi în zonele de predilecție ale adversarului sau: în Germania, în Suedia şi chiar în Japonia... Ca şi, desigur, în nenumărate țări din emisfera sudică, începînd cu America Latină, unde succesul concepții-

lor americane, atît în materie de politică economică (dereglementare, privatizări), cît şi în ceea ce priveşte modul de gestionare a întreprinderilor constituie, de altfel — trebuie s-o recunoaştem — principalul factor de progres economic al celor două țări care vin puternic din urmă: Chile şi Mexic.

Să ne întoarcem, însă, la esența subiectului nostru: lupta dintre influențele celor două tipuri de capitalism în țările dezvoltate. Vom caricaturiza fără, totuşi, a o deforma prea mult dacă vom rezuma situația după cum urmează: cel mai puțin bun îl goneşte pe cel mai bun decît el aproape de pretutindeni, tot aşa cum, conform vechii legi a lui Gresham, moneda proastă elimină de pe piață moneda bună. Cel mai puțin performant îşi învinge, treptat, adversarul, care este, cu toate acestea, mai eficient. Straniu contrast pentru o epocă ce pune pe primul plan cultul economiei: modelul neoamerican îşi confirmă simultan victoriile psihologice şi eşecurile economice; e ca şi cum, pe piața de automobile, preferințele publicului s-ar îndrepta spre o marcă a cărei caroserie impunătoare ascunde un motor lipsit de putere. Invers, ceea ce modelul renan cîştigă în eficacitate pierde în atractivitate.

Să ne imaginăm un sondaj efectuat în țările subdezvoltate cu următoarea întrebare: „Dacă ați avea posibilitatea de a alege, unde v-ar

plăcea mai mult să trăiți: în America de Nord sau în Europa de Vest?" Condiția materială a imigrantului (legal) este, cu siguranță, mai puțin incomodă în Europa occidentală: salariile sînt echivalente cu cele din Statele Unite, fără a mai pune la socoteală asigurările sociale şi, în țările renane mai cu seamă, un drept real la o locuință decentă care nu are corespondent în Statele Unite. Cu toate acestea, marea majoritate a celor chestionați s-ar pronunța fără ezitări în favoarea Statelor Unite, în special cei aparținînd rasei galbene. în America Latină şi în Asia, faptul este cu atît mai explicabil cu cît, în aceste zone, nimeni sau aproape nimeni nu cunoaşte condițiile de viață din Europa: şi cert este că nu există vreo țară în care America să fie mai populară decît este în China comunistă. Dar chiar şi în Africa şi în țările Europei de Est se poate presupune că majoritatea ar opta pentru America de Nord; Canada, de exemplu, este de departe preferată Scandinaviei. De ce oare?

Această întrebare presupune mai întîi pe aceea a raționalității comportamentelor economice, individuale sau colective. Am greşi, într-adevăr, profund dacă am considera că economia nu ascultă decît de logica strictă a interesului. Am greşi dacă ne-am imagina că agenții nu trec la acțiune *decît după ce au cîntărit îndelung argumentele pro şi contra luării unei aAumite decizii,* astfel încît suma intereselor lor individuale să poată fi pusă în acord cu faimoasa „mînă invizibilă" a pieței. *Homo oeconomicus* idea', care să se comporte matematic, să ia decizii cîntărite la rece, acest ins strict logic pe care teoreticienii îşi sprijină demonstrațiile lor nu există. Cu alte cuvinte, pasiunile, iraționalul, modele trecătoare şi entuziasmele mimetice guvernează mai mult decît am fi înclinați să credem economia. Iar guvernele desemnate în mod democratic nu au cum să treacă peste preferințele — de multe ori pur şi simplu nebuneşti — ale celor care le-au ales. în materie de economie — dar nu numai —, nu este suficient ca o anumită idee să fie bună în sine, nici chiar dacă şi-a dovedit concret superio-

ritatea. Ea mai trebuie să fie şi „vandabilă" din punct de vedere politic.

Or, este o evidență faptul că, pentru opinia publică din întrega lume, capitalismul renan — onest, egalitar, prudent şi discret — este lipsit de orice forță de atracție^Eufemistic vorbind. Să spunem mai curînd că, asemenea ideii europene înainte de formularea proiectului atît de ambițios şi de mobilizator al „marii piețe din 1992", modelul renan este o adevărată nulitate mediatică. Are totul pentru a fi eficient, însă nimic pentru a seduce. în schimb, concurentul său american incendiază literalmente scenele şi face totul pentru a intra în grațiile publicului, împopoțonîndu-se romantic şi lăsîndu-se precedat de mii de legende.

Totul pentru a seduce

«^-Capitalismul american prezintă aproape toate atracțiile unui western. Promite o viață aventuroasă, frămîntată, stresantă, dar pasionantă pentru cei puternici^Economia-cazino creează suspens, dă fiecăruia frisonul pericolului, permite aclamarea la scenă deschisă a învingătorului şi huiduirea învinşilor. Ca la circ, oamenii sînt jucați la ruletă. Acest capitalism este, de altfel, populat de o faună dintre cele mai exotice, angajată permanent în lupte cît se poate de spectaculoase: rechini, şoimi, tigri, dragoni. Ce poate fi mai fascinant? Ce se poate preta mai uşor punerilor în scenă mirobolante? în vreme ce, în capitalismul renan, majoritatea „fiarelor" vieții economice sînt animale domestice cu comportamente lipsite de surprize. Ce sărăcie! Şi chiar şi atunci cînd viața promisă de modelul renan se întîmplă să se dovedească activă, ea va fi mai mult ca sigur monotonă şi plictisitoare. Capitalismul renan seamănă cu gestiunea unui „tată de familie", în sensul pe care acest termen îl are în Codul civil francez. Capitalismul american, dimpotrivă, sugerează mai curînd paietele de la Crazy Horse Saloon. Fireşte că, sub lumina orbitoare a reflectoarelor, modelul renan nu are cum să țină piept celui american. E ca şi cum ți-ai propune să cucereşti piața jeans-ilor încercînd să le vinzi tinerilor pantalonaşi tirolezi!

De altfel, capitalismul american este în sensul cel mai propriu al termenului unul hollywoodian. Face parte din lumea show-biz-ului şi din aceea a romanului de aventuri. întreaga terminologie întrebuințată şi îmbogățită în cursul „anilor Reagan" poartă amprenta acestor lumi. Să fie, oare, întîmplător, faptul că Michael Milken, inventatorul celebrelor *junk bonds*,* condamnat, în prezent, la zece ani de închisoare (trei cu suspendare) era supranumit, în epocă, de către bancherii americani *The Kingl The King* a fost şi supranumele lui Elvis Presley, cel dintîi idol al *show-biz-uhi* mondial. Aşa cum notează P.M. Hirsch *{American Journal ofSociology,* ianuarie 1986), capitalismul american recurge la Figuri simbolice care, în marea lor majoritate, le reproduc pe cele ale culturii de masă: modelul westernului (buni/răi, ambuscade), al pirateriei, tema relației amoroase, stăpînul din basme (Frumoasa din pădurea adormită) şi jocurile sportive.

în ceea ce priveşte jargonul utilizat în OPA, care recurge, cel mai adesea, la o retorică de tip războinic, el este suficient de bogat şi de sugestiv pentru a umple paginile unui întreg dicționar de specialitate.

* Emiteri de obligațiuni cu dobindă mare, garantate cu activele societății

vizate.-N.T.

Bear hug (strînsoarea ursului), *corporate warlords* (seniorii războiului), *dealmaker* (autor de „lovituri"), *golden handcuffs* (cătuşe de aur), *shark watcher* (vînător de rechini) etc. Or, acesta este exact limbajul filmelor de aventuri şi al desenelor animate produse la Hollywood. Jocul, legitimînd înflorirea luărilor sub control, se transformă în realitate. Un specialist din Wall Street, citat de sociologul american John Madrick, făcea, acum cîțiva ani, aceste ironii: „Mişcarea luărilor sub control seamănă din ce în ce mai mult cu un joc de societate ai cărui protagonişti sînt tot atît de străini de realitățile economice şi industriale ca şi copiii care joacă Monopoly" *(Taking America,* New York, Bantam Books, 1987).

Ludic? Capitalismul american nu evocă numai farmecele sălbatice ale junglei şi lupta pentru supraviețuim. El este şi un capitalism al visului roz-bombon, al banului ^îştigat uşor, al averilor constituite de pe o zi pe alta, al acelor *success stories* infinit mai captivante decît cumințea şi perseverenta prosperitate a modelului renan. Expresia „a face avere" nu este deloc caracteristică tradiției renane. Ea este, în schimb, consubstanțială capitalismului american, a cărui caricatură o reprezintă, la limită, oraşul Las Vegas. Nu la Zurich, şi nici la Frankfurt au înflorit noua industrie mediatică a visului *„make rich quick",* pasiunea de a seduce ieşind învingător, frisonul marilor westernuri financiare. Ci la Chicago şi la New York! Ceea ce nu înseamnă că, la Frankfurt şi la Zurich, chiar, nu începe să se facă tot mai des auzită întrebarea dacă nu a venit, oare, momentul de a da o raită pe la cazinoul economiei-spectacol. Iată că paşnicii tați de familie, cuprinşi de pasiunea pentru joc, au început să tragă cu coada ochiului înspre Crazy Horse Saloon. Micii acționari germani şi elvețieni îşi doresc şi ei să poată, dacă nu să ia parte la marile jocuri ale Puterii, cel puțin să cîştige, din cînd în cînd, marele loz pe cîmpul de curse. Dar mai cu seamă în rîndul managerilor din tînăra generație, care nu au cunoscut războiul, se face tot mai des simțită, în Elveția ca şi în Germania şi în Japonia, dorința de a face avere şi de a-şi face un nume. însă toată această agitație ce se închide în sine nu este decît spuma realităților economice, menită a îndeplini o funcție în acelaşi timp teatrală, ludică şi sportivă.

Un triumf mediatic

în ciuda tuturor eşecurilor, datoriilor, slăbiciunilor industriale şi inegalităților lui, capitalismul american continuă să fie un adevărat star mediatic. El este „capitalism" prin excelență, satanizat de adversari (din ce în ce mai puțini), mitizat de susținători şi a cărui epopee este

x

povestită fără încetare de către scenarişti. Oricîte eşecuri ar înregistra, el reuşeşte să se mențină în Topul 50 al mijloacelor de informare în masă. Şi este şi firesc să fie aşa. imagine cît se poate de fidelă a publicului lor, mediile iubesc suspansul şi eroii spectaculoşi, acrobațiile financiare şi luptele dintre coloşi, cavalerii în alb şi negru, maniheismul şi semnele ostentative ale bogăției. Or, acest triumf jurnalistic al capitalismului american nu reprezintă un epifenomen pe care economiştii să-1 poată considera lipsit de importanță. Dimpotrivă. El explică,

în mare parte, succesul răspîndirii lui.

Se ştie, de altfel, că mediile de informare joacă un rol tot mai important în viaţa economică. Fie şi numai dintr-un motiv cît se poate de simplu, legat de funcţionarea ca atare a bursei. Numai dacă este o instituţie cunoscută şi dacă a putut obţine, prin intermediul unei agenţii internaţionale de *rating,* o notaţie de lux, întreprinderea care este nevoită să se bazeze exclusiv pe piaţă pentru a se finanţa pătrunde, prin chiar acest fapt, într-o logică ce este, în acelaşi timp, aceea a publicităţii, a imaginii şi a spectacolului. *Pentru ea nu mai este suficient să FIE, trebuie să şi PARĂ.* Anii '80 au fost, astfel, marcaţi de o explozie a ^comunicării", în general, şi de o mediaţizare intensificată a economiei;1H particular.

în felul acesta, actorii economici devin personaje de film serial, iar spectatorii nu aşteaptă de la ei decît să fie la înălţimea scenariului. în aceste condiţii, un bun şef de întreprindere nu se mai poate mulţumi să fie doar un gestionar temeinic. Trebuie să fie şi — în chip cît mai ostentativ cu putinţă — un *winner,* un învingător care îşi consolidează neîncetat puterea, îşi striveşte adversarii, efectuează „raids" (luări sub control) victorioase şi se pricepe să pozeze cu un picior aşezat pe trofeu. Imaginea despre sine pe care el o oferă va fi identificată automat cu cea a întreprinderii pe care el o conduce, „imaginea" sa, exploatată mediatic, va fi la fel de importantă ca şi contul din bancă şi porţiunile de piaţă pe care le deţine. Invers, cum ar putea, oare, mijloacele de informare în masă să se entuziasmeze spontan pentru o persoana, austeră şi mai deloc locvace, din comitetul de direcţie al unei întreprinderi germane? Cum să fie seduse de farmecele mai mult decît discrete ale unui bancher din Zurich sau din Frankfurt?

Mediile de informare au legile lor. Acelea ale show-ului permanent şi ale audienţei. Ele cer personajelor care apar pe scenă să se conformeze, la rîndul lor, regulilor spectacolului. Astfel, mediatizarea caricaturală a modelului neoamerican funcţionează în ambele sensuri. Ea

constituie, cu siguranţă, una dintre cheile succesului psihologic al acestuia. Dar, în acelaşi timp, îi scoate în relief capriciile. Ca atare, şefii de întreprindere, specialiştii în luările sub control şi lupii tineri mediatizaţi sînt nevoiţi să se conformeze, precum starurile de la Hollywood, imaginii lor publice. Pînă la ridicol, uneori. Cîte decizii mai mult sau mai puţin hazardate, cîte opţiuni de cucerire nu vor fi luat ei numai în scopul, narcisist însă nici o clipă mărturisit, de a fi pe placul mediilor de informare! Economia-cazino mizează pe spectacolul de sine; însă îi este nu mai puţin prizonieră.

Cum prea bine se ştie, această mediatizare a economiei a traversat Atlanticul o dată cu modelul neoamerican. Vrînd, nevrînd, patronii europeni au fost nevoiţi să descopere că „imaginea" lor nu este deloc lipsită de importanţă şi că o proastă prestaţie la televiziune ori o „mică frază" mai stîngace scăpată în faţa unui microfon îi poate costa foarte scump. Ei au fost nevoiţi să se obişnuiască să fie clasificaţi de către mediile de informare cum sînt cîntăreţii şi sportivii. Au fost nevoiţi să accepte să figureze ca personaje ale „societăţii de spectacol". Iar în ceea ce priveşte întreprinderile ca atare, acestea au fost nevoite să angajeze „consilieri în domeniul comunicării" însărcinaţi cu administra-

rea imaginii lor, cedînd, de multe ori, limbajului medicilor lui Moliere. în 1980, expresia „Dir. Com." era aproape necunoscută în Franța. Astăzi, întreprinderile nu se mai pot lipsi de ea, iar tinerii Rastignac visează sa ajungă aşa ceva.

în schimbul unor speranțe de miliarde

Să privim, de altfel, lucrurile în mod concret. Qe^urmăreşte un ca--piţahjt-- şi mai ales un aspirant la titlul de capitalist — din noua generație? Care este scopul lui în viață? Să^s^Jpoljo^ăt^ască^fireşte!

Acesta este un fapt de la sine înțeles, astăzi, dar ieri nu era: în Franța, de pildă, unii dintre cei mai mari industriaşi (precum Jacques Calvet, Olivier Lecerf, Didier Pineau-Valencienne, Antoine Riboud) au „uitat", pur şi simplu, să facă avere, preocupați fiind în exclusivitate de succesul întreprinderii lor. în Germania, aceasta continuă să fie şi azi regula. în Statele Unite, faptul este de neconceput: succesul unei întreprinderi şi cîştigurile pe care le realizează un patron de pe urma acestui succes sînt două lucruri indisociabile.

Este vorba, deci, de îmbogățire. Şi cît mai repede cu putință. Există, în acest scop, o regulă: *cbeaper to buy than to build* (este mai ieftin

să cumperi decît să construieşti), ale cărei nenumărate aplicații le-am văzut. Regulă ce permite identificarea singurelor două căi „avuabile" de îmbogățire.

Prima constă în inventarea unui produs, a unui serviciu sau a unui concept (Clubul Mediteranean al lui Gilbert Trigano; contractul de încredere al lui Darty) şi în vinderea lui. însă, pentru atragerea unui public cît mai larg, inventatorul are întotdeauna interesul şi, nu de puține ori, chiar plăcerea de a se mediatiza; altfel spus, de a se „vinde" pe sine însuşi.

* Cea de-a doua cale, mai sofisticată, mai abilă, constă, aşa cum am văzut, în a „umfla" bani de pe piețele financiare. Instituțiile specializate pot realiza acest lucru fără să atragă atenția. Dar nu şi individul care lucrează pentru sine însuşi, care trebuie mai întîi să se facă cunoscut pentru a putea, apoi, să atragă economiile publice pe numele său. Ce plăcere poate fi mai mare decît aceea de a te arăta în stare să vinzi la mii de „mici deținători" acțiuni în care aceştia investesc speranțe de miliarde!

Conduşi de logica financiară, pătrundem, aici, pe tărîmul valorilor. Pentru că, aşa cum atrage atenția Jean Cazeneuve *(L'Homme tdUspectateur,* Denoel-Gonthier, „Mediations", 1974), vedetismul nu aduce numai prestigiu, ci şi avere. .V în universul spectacolului, prestigiul constituie sursa bogăției, el este acela care legitimează tipul de comportament, şi nu invers, ca în cazul clasicului *cursus honorum.*

Această mediatizare generalizată, această importanță excesivă pe care a dobîndit-o „comunicarea" reprezintă trăsătura definitorie a unei economii care, modernizîndu-se, se transformă într-o economie care, prin natură şi prin metodă, este una a informației. Pe acest teren, însă, capitalismul american este de o mie de ori mai bine echipat decît rivalul său. Căci, într-adevăr, totul pare a conspira, la scară mondială, pentru a asigura triumful imaginii capitalismului american. Din acest punct de vedere, hegemonia culturală a Americii este din ce în ce mai

evidentă. La Djakarta, Lima, Rio de Janeiro sau Eagosv mulțimile se dau în vînt după foiletoanele americane, după serialele de televiziune *made in Hollywood,* după spoturile publicitare şi benzile desenate produse dincolo de Atlantic. La fel stau lucrurile şi în universități, o dată cu căderea în desuetudine a marxismulurR&Jn intelectual egiptean, brazilian sau nigerian ar rămîne, fără îndoială, stupefiat dacă ar afla că mai există şi o altă variantă a economiei de piață decît aceea americană; dacă i s-ar demonstra, cu dovezi, că tipul renan de capitalism

ascultă de cu totul alte reguli decît acelea pe care el le vede în acțiune într-o versiune subtitrată a *Dallas-uhii.* Şi că rezultatele lui sînt, pe ansamblu, superioare.

Meăiatizarea economiei şi criza mijloacelor de informare în masă

Dat fiind că se dovedeşte, astfel, incapabil să se facă cunoscut, să se exporte, modelul renan îşi lasă adversarul să ocupe întregul spațiu a ceea ce ar putea fi numit un „paradox la pătrat". Acest paradox poate fi rezumat în cîteva propoziții, Aşa cum am văzut, economia-cazino îşi extrage o parte a forței de care dispune din seducția jurnalistică. Ceea ce o face să intre ea însăşi sub influență mediatică, lucru deloc lipsit de inconveniente. Dacă vrem, însă, să aprofundam analiza, va trebui să observăm că febra speculativă, preocuparea obsesivă pentru rentabilitatea imediată şi dictatura banului/aw *pus, în clipa de față, stăpînire pe înseşi mijloacele de informare în masă**

Jurnaliştii înşişi denunță neliniştea ce domneşte, în anii din urmă, în profesiunea lor. Această nelinişte_este cauzată, în primul rind, de g^nejaXizjar£a.dQamiei apăsăjțoaje_a_banului, de imperativele de rentabilitate pe termen scurTdlS ce în ce mai constrîngătoare, cu alte cuvinte, este cauzată de versiunea mediatică a economiei-cazino. Cînd informația nu mai este altceva decît o marfă ce ascultă de legile stricte ale pieței, cînd un mijloc de informare în masă este mai preocupat să vîndă cititori celor ce fac publicitate, decît informații cititorilor, cea dintîi care are de suferit este deontologia profesională. Este de remarcat, de altfel, că, din acest punct de vedere, țara care se situează în avangarda „modelului neoamerican" nu este America, ci, poate, tocmai Franța.

Căci o veche tradiție, cvasicorporatistă, de independență a jurnaliştilor față de întreprinderile de presă ai căror angajați sînt, ajutată de un public educat, mai cu seamă în materie de economie şi finanțe, au împiedicat, în mare măsură, în Statele Unite producerea acestui fenomen de mediatizare intempestivă a economiei ce caracterizează Franța, mai ales după privatizarea principalului canal de televiziune (TF 1).

De unde laitmotivul ce nu încetează să revină sub pana specialiştilor francezi în mass-media, alarmați de existența unei veritabile crize deontologice în această profesiune.

XX

)>m februarie 1990, Francois-Henri de Virieu denunța această pervertire într-o carte cu titlu semnificativ: *La Midiacratie* (Flammarion). în august 1990, revista *Le Dibat* publicălm voluminos dosar intitulat: „Nelinişte în mijloacele de informare în masă". în cadrul acestui dosar,

Jean Daniel, directorul săptămînalului *Le Nouvel Observateur* îşi invita confraţii „să întoarcă spatele acelei filozofii a informaţiei concepute ca o marfă oarecare". în decembrie 1990, revista *Esprit* publica, şi ea, un număr special ce încerca să răspundă la întrebarea: „încotro se îndreaptă jurnalismul?".

Din sumarul acestui număr, un lung articol, semnat de ziaristul, specialist în probleme economice, Jean-Francois Rouge — şi intitulat „Jurnalismul cu riscul banilor" — înfăţişează situaţia actuală în ceea ce priveşte „corupţia activă şi corupţia pasivă" din presa franceză, corupţie a cărei agravare recentă el ţine să o sublinieze. „De la Eliberare şi pînă în chpa de faţă", scrie el, „principalele ameninţări la adresa libertăţii de informare păreau a se limita la domeniul politic. în direcţia aceasta trebuia să fii, în primul rînd, atent. Banul îşi păstra, fireşte, puterea de corupere, dar la o scară compatibilă cu gradul general de independenţă a presei, şi în special cu independenţa marii prese de nivel naţional. Or, tocmai acest echilibru, din cale afară de delicat, pare, în clipa de faţă, ameninţat de apariţia anumitor comportamente."

în sfîrşit, în februarie 1991, Alain Cotta, unul dintre principalii economişti francezi, a cărui teorie nu a încetat nici un moment să susţină economia de piaţă, publica, sub tidul *Le Capitalisme dans tous ses itats* (Fayard), o carte care ne dă frisoane, în care trei capitole din cinci sînt consacrate ilustrării, după cum urmează, a evoluţiei recente a capitalismului:

— capitalismul mediatizat;
— capitalismul dominat de finanţa;
— capitalismul corupt.

„Creşterea corupţiei este indisociabilă de avîntul înregistrat de activităţile financiare şi mediatice. Cînd informaţia permite, cu ocazia unor operaţiuni financiare dintre cele mai diferite — dar în special a acelora de fuzionare, de achiziţionare şi de oferte publice de achiziţionare —, realizarea, în numai cîteva minute, a unor averi cu neputinţă de strîns fie şi cu preţul unei munci asidue de o viaţă, ispita de a cumpăra informaţia şi de a o vinde devine irezistibilă. Comisioanele atrag corupţia precum norii, furtuna."

CUM SE IMPUNE TOCMAI CEL MAI PUŢIN PERFORMANT? 151

în epoca în care funcţionarii, bine plătiţi în toate ţările dezvoltate, îşi făceau o onoare din a considera bacşişul o boală ruşinoasă, caracteristică ţărilor înapoiate, nimeni nu ar fi îndrăznit să se ridice împotriva acestei etici. v4^tăzi, însă, cînd ortodoxia economică este dominată de dereglementare (una dintre manifestările acesteia fiind, după cum ne aminteşte A. Cotta, însăşi corupţia), se ajunge în chip cît se poate de logic, după ce statul a fost silit să se restfîngă la minimum, la ridicarea în slăvi a corupţiei privită ca o formă printre altele a spiritului întreprinzător..; şi cu ce succes! Iată două exemple. Jose Cordoba, secretar general al guvernului mexican, a declarat la reuniunea de la Davos, din ianuarie 1991, că, în ultimii trei ani, cantitatea de cocaină confiscată de poliţia mexicană reprezintă, la cursul din New York, dublul datoriei externe a Mexicului, adică aproximativ 150 miliarde de dolari. După acest exemplu de macroeconomie a corupţiei, iată, acum, unul încă şi mai grăitor. Cu cîţiva ani în urmă, Rezerva Federală, care, ca orice bancă centrală, este însărcinată cu tipărirea bancnotelor, a fost surprinsă constatînd o creştere extraordinară a ce-

rerii din partea băncilor. în urma unei anchete, ea avea să descopere că 90% din numărul bancnotelor verzi tipărite în Statele Unite nu sînt utilizate în circulația monetară internă, ci sînt folosite în străinătate, în primul rînd pentru nevoile economiilor paralele şi mai cu seamă în traficul de droguri ce evită tranzitarea prin conturi bancare.

Cu cît mai la îndemînă le va fi unora să facă avere fără să muncească, cu atît succesele lor vor fi prezentate ca nişte fapte de vitejie şi cu atît mai mult se vor înmulți amatorii de corupție sau de acest comerț de substituție care este traficul de stupefiante. Şi, reciproc, din clipa în care mediile de informare vor fi nevoite să se supună legii profitului imediat (țările din sistemul renan fiind ultimele ale căror televiziuni publice, după exemplul BBC-ului, nu au fost invadate de publicitate), ele vor trebui să înceapă a privi viața economică şi financiară numai prin prisma divelor permanent nemulțumite, a căror afectivitate paranoică pune capriciile personale mai presus de legi. Transgresare a legilor, transgresare a timpului. A. Cotta adaugă: „Divertismentul televizat, pentru a fi perfect, trebuie să abolească scurgerea timpului şi să focalizeze individul asupra clipei, făcîndu-1 să uite imperativele lumii şi, în primul rînd, să uite de moarte. Timpul serialului de televiziune, simulînd timpul linear, anulează durata, creînd impresia că nimic nu ia vreodată sfirşit". Este domnia prezentului veşnic şi a profitului exclusiv pentru prezent.

XN

152

CAPITALISM CONTRA CAPITALISM

Profitul pentru prezent

ontextul intelectual al anilor '80 s-a dovedit deosebit de favorabil impunerii acestui aspect al modelului neoamerican! Anii '80 au fost, într-adevăr, înainte de toate, anii unei crize generalizate a sistemelor de gîndire, anii unei apoteoze a individualismului Iudic, anii în care a triumfat ceea ce Gilîes Lipovetsky a numit „era vidului". Adică acea „viziune asupra lumii" în care „nu mai există decît preocuparea pentru ego-ul şi pentru interesul propriu, extazul eliberării personale, obsesia corpului şi a sexului", ca şi „ultrageneralizarea spațiului privat şi, în consecință, demobilizarea spațiului public" *(L'Ere du vide,* Gallimard, 1986).

Or, într-un astfel de climat decepționat şi individualist pînă la caricatură^ modelul neoamerican prezintă avantajul de a oferi o idee puternică şi simplă, o vulgata tot atît de liniştitoare precum, odinioară, catehismul marxist^Un profit cît mai mare, imediat; o maximizare a interesului individual; o preferință acordată în mod sistematic termenului scurt; o neîncredere în orice fel de proiect colectiv... Fără a mai pune la socoteală logica imparabilă, cinismul discret şi manipulările mediatice care, paradoxal, pot face ca această viziune de import caracteristică modelului neoamerican să semene, la limită, cu modelul comunist asupra căruia acesta a triumfat.

Din punct de vedere mediatic, în orice caz, acest model se potriveşte perfect cu spiritul epocii. Cultul profitului cu orice preț oferă avantajul simplității brutale şi pe acela al clarității, avantaj cu atît mai mare cu cît respectivul cult se profilează ca fiind singurul reper stabil în această ceață a incertitudinii şi a confuziei în care pierderea valo-

rilor tradiționale a azvîrlit epoca noastră.

i Legitimarea reuşitei individuale şi mitizarea „învingătorului" nu fac decît să glorifice individualismul ambiant. Prioritatea acordată termenului scurt, afirmarea lui „după mine, potopul", recursul lipsit de complexe la credite şi la datorii corespund, toate, destul de bine hedonismului momentului istoric: este evident că nu în astfel de perioade de decepție filozofică sau morală, cînd fiecare acordă o atenție mai mare prezentului decît viitorului, este cel mai la îndemînă de demonstrat necesitatea economisirii şi importanța termenului lung. Cît despre legea junglei, nu este ea, oare, singura care mai rămîne în vigoare în clipa cînd toate celelalte „legi" şi forme de reglementare colectivă sînt puse sub semnul întrebării, ca un soi de întoarcere la „realitate" după falimentul ideologiilor?...

^

CUM SE IMPUNE TOCMAI CEL MAI PUȚIN PERFORMANT? 153

)Q Succesul înregistrat, în anii '80, de cultul profitului imediat poate fi măsurat după înmulțirea sanctuarelor care i-au fost închinatei Nicicînd nu s-au înființat atîtea *business schools,* ale căror cărți sfinte comentează xtaceeaşi vulgata ^[^^*tsSSSoiest^Le-Erix de l'excellence* (mterlditions, 1983). Excelență în â^race~re?-Erofit, ce Dumnezeu! Şi profit pentru a face ce? Mai ales întrebarea aceasta să n-o puneți, căci riscați să fiți dați afară pe loc din sanctuar sub acuza de a fi pus la îndoială articolul unu al noului *credo: finalitatea profitului este profitul însuşi.* în această privință nu se admit discu"țir.Tmperinîvu1~categonc priveşte eliminarea chestiunii „filozofice" asupra finalității, cu scopul dedicării în exclusivitate studiului „tehnic" al mijloaceloMlînsă această problemă ne oferă posibilitatea unei definiri sintetice a capitalismului american: prezentul pentru profit, profitul pentru prezent^}

/Teoria conform căreia sistemul economic este ridicat ia rangul de principiu director al societății se bazează, deci, de cele mai multe ori, pe un sofism: ceea ce asigură reuşita este eficient, ceea ce este eficient este adevărat, prin urmare ceea ce asigură reuşita este adevărat/K^

De remarcat, însă, că începe să se facă simțit un oarecare reflux al acestor idei „la modă" şi vag cinice, celebrate cu atîta fast în anii '80. Beția cam sumară a managementului fără suflet şi a eficienței prea sigure de ea însăşi pare a începe să se risipească. O nouă modă, aceea ajjjeji, îşi face simțite primele semne la managerii de succes, marcînd, astfet limitele utilitarismului exagerat de pînă mai ieri. Iar acest curent nou ne vine"tot'dloĂmencaTȚin să atrag atenția asupra acestui fenomen incipient din două motive. Mai întîi, pentru că orice idee *made in America* are, în special în Franța, vînzarea asigurată; or, dacă există un scop precis al cărții de față, el este tocmai acela de a semnala că, în clipa de față, capitalismul nu mai poate contribui la progresul societății decît dacă se supune unei etici şi unor reguli de drept internațional. Apoi, pentru că, în ceea ce îl priveşte, poporul american ia etica foarte în serios, ceea ce este departe de a fi cazul în țările latine, în general.

Profit de ocazie pentru a saluta, în treacăt, dintre autorii francezi care fac excepție de la regulă, pe sociologul Philippe d'Iribarne *(La Logique de l'honneur. Gestion desentreprises ettraditions nationales,* Ed. du Seuil, 1989).

Farmecele lui Venus şi virtutea Iunonei

Acest reflux al modelor de ieri se va amplifica, probabil, în anii ce vin. Nu are, însă, importanță: aerul timpului, sensibilitatea momen-

x

tului sînt, încă, deosebit de favorabile modelului neoamerican. Ceea ce nu s-ar putea spune şi în privința modelului renan. în defavoarea acestuia este, pe aproape toate planurile, faptul că merge împotriva curentului. Consensul social pe care el se întemeiază nu este cîtuşi de puțin compatibil cu tendințele masive de desindicalizare şi cu criza mai generală a instituțiilor colective. Preocuparea pe care el o arată pentru termenul lung nu se potriveşte — cel puțin aparent — cu consumul bulimic de imediatitate. Concepția lui organică şi comunitară cu privire la întreprindere nu rimează cu individualismul frenetic ce ne înconjoară. Neîncrederea pe care el o manifestă față de speculația bursieră şi planurile de carieră lentă şi regulată pe care el le oferă cadrelor lui au un iz de moralism desuet. Cît despre protecția socială şi securitatea pe care el se laudă că le asigură salariaților, acestea sînt departe de a avea ceva în comun cu visul la modă al unei existențe eroice şi aventuroase.

Ne Dacă ne luăm după aparențe, capitalismul renan este mai curînd „cenuşiu". îi lipseşte imaginea. Nu este nici oniric, nici ludic, nici excitantă spunem lucrurilor pe nume: nu este deloc „sexy". în vreme ce modelul neoamerican cucereşte grație unor farmece precum cele ale lui Venus, modelul renan nu reuşeşte să evoce decît, cel mult, legitimitatea banal-virtuoasă a Iunonei. Dar cine îşi mai aminteşte de Iunona? Pe ce mare pictor sau sculptor a inspirat ea? Unde sînt profesorii de economie care să transmită învățămintele ce se cer trase din extraordinarul succes economic şi social al Germaniei? Dar tinerii politicieni gata să-1 prezinte ca pe un model alegătorilor lor?

Am greşi, cu toate acestea, dacă am crede că insuccesul politic şi psihologic al capitalismului renan se explică pur şi simplu prin proasta lui mediatizare ori prin incompatibilitatea lui cu valorile — mai precis, cu „nonvalorile" — la modă. înseşi curentele de gîndire şi valorile din oaj^ el se trage sînt în mare măsură ignorate sau contestate.

Se ignoră, de exemplu, rolul doctrinei sociale a Bisericilor în elaborarea „economiei sociale de piață", care a reunit, în principal, influența catolicilor din UCD (Uniunea Creştin Democrată) şi aceea a protestanților din PSD (Partidul Social-Democrat).* Această ignorare este cu atît mai surprinzătoare eu cît, de la îoan al XXIII-lea şi pînă la loan-Paul al Il-lea, autoritatea morală a catolicismului nu a încetat să crească pe măsură ce doctrina socială a Bisericii se aprofunda, descoperind şi punînd tot mai mult în valoare funcția creatoare a întreprinderii. Merită, de altfel, semnalat faptul că, printre elementele ce apropie țările renane de Japonia, există o analogie de adîncime în ceea

ce priveşte funcția comunitară a întreprinderii, între filozofia confucianistă şi gîndirea societală a Bisericilor. Dar şi acest lucru este ignorat. Ceea ce nu împiedică actuala „tabula rasa" a postcomunismului să aştepte din partea creştinismului social să-şi redobîndească un dinamism

şi o influenţă care, de o generaţie, s-au manifestat aproape în exclusivitate între graniţele ţărilor renane.

VEste contestat, apoi, vastul curent social-democrat care, în Europa cel puţin, nu este străin de modelul renan şi de economia socială de piaţă. S-ar putea, chiar, susţine — aşa cum face, de pildă, Pierre Rosanvallon — că ceea ce, în cartea de faţă, eu numesc „model renan" nu este, în realitate, prea departe de o repunere într-o perspectivă modernizată şi adusă la zi a idealului social-democrat. Or, în clipa de faţă, social-democraţia, pe care ţările scandinave — Suedia, în primul rînd — o incarnau cel mai bine, este, în planul ideilor, într-o accelerată pierdere de teren. Nu se poate nega, de altfel, că ea şi-a pierdut, în ultimii douăzeci de ani, mult din vitalitate, lăsîndu-se să alunece spre un soi de laburism birocratic, şi leneş. întrebat de un vizitator: „Cîte persoane lucrează aici?", directorul unei uzine suedeze a dat următorul răspuns: „Cel mult jumătate". De aici, niveluri ale impozitelor, ale inflaţiei şi ale investiţiilor incompatibile cu cerinţele actuale ale concurenţei europene.

Suedezii şi-au dat seama de acest lucru şi au procedat, în felul lor propriu, la sfirşitul anilor '80, la restabilirea marilor echilibre economice, cam în acelaşi mod în care o făcuseră, înaintea lor, mulţi alţi socialişti europeni: Bettino Craxi în Italia, Felipe Gonzales în Spania, Mário Suares în Portugalia şi, mai ales, Franţois Mitterrand în Franţa.

îşi va reveni, oare, social-democraţia suedeză? Este cu atît mai puţin sigur cu cît ea a avut mult de suferit de pe urma marelui reflux, dacă nu chiar a prăbuşirii socialismului de stat.

Marele vid din Est

Nu mă voi referi pe larg la ceea ce Franşois Furet a numit Enigma dezintegrării comunismului'^ (notele Fundaţiei Saint-Simon, octombrie 1990), acest extraordinar — şi imprevizibil — seism ideologic ale cărui consecinţe nu mai sfîrşim să le trecem în revistă. De altfel, tocmai această dezintegrare este aceea care — aşa cum notam la începutul cărţii — pune în chip periculos capitalismul faţă în faţă cu el însuşi. Şi tot ea cea care justifică, pînă la urmă, reflecţia pe care mă străduiesc să o duc la bun sfîrşit în aceste paginfT]Săci sfirşitul comunismului şi

XV

156

CAPITALISM CONTRA CAPITALISM

al rivalităţii Est-Vest nu marchează numai triumful unui sistem (cel liberal) asupra afiuîa (etatist). Ca într-un enorm vîrtej, acest naufragiu antteneazlf uTTfiitreg corpus de idei, reflexe, sensibilităţi şi analize care nu ar fi meritat să dispară ca atare. Pe termen lung, fireşte, Istoria va alege. Să recunoaştem, însă, că această operaţie de selecţie nu a avut, încă, loc.

Dimpotrivă. Imensul gol apărut, atît de brusc, în Est a făcut ca o încărcătură mai prost ancorată să tîrască întregul „bagaj" al corăbiei-lume pe o singură parte a acesteia^Căci acest eşec istoric compromite, în realitate, nu numai comunismul în varianta lui stalinist-birocratică, ci şi, din aproape în aproape şi în chip cît se poate de nedrept, tot ce avea vreo legătură mai apropiată sau mai îndepărtată cu idealul socialist, reformator sau doar social.

Trebuie să măsurăm cum se cuvine forţa irezistibilă a acestei des-

calificări care, pentru moment, nu se încurcă în amănunte.Mn țările Europei de Est şi în cele ce compuneau fosta Uniune Sovietică, anumite cuvinte din vocabularul curent sînt atît de uzate şi de compromise, încît nimeni nu mai vrea să le folosească. Este cazul unor cuvinte precum „partid", „colectiv", „muncitori" etc. Din această cauză, cea mai mare parte a noilor partide înființate în Europa de Est au preferat să-şi spună „forum" (Cehoslovacia), „alianță" (Ungaria), „uniune" (Polonia). Şi degeaba am căuta să mai întîlnim în noua presă democratică ungară sau cehă menționarea vreunor cuvinte atît de folosite pînă mai ieri precum muncitori, plan, obiective strategice: s-au dus la fund o dată cu sistemul însuşi.

în țările din Vest, situația nu este, desigur, aceeaşi în ceea ce priveşte vocabularul. în ceea ce priveşte ideile, însă, nu este deloc sigur ^că urmările naufragiului comunist sînt cu mult diferite. Noțiuni precum deducerea inegalităților, realități precum sindicalismul, aspirații precum disciplina colectivă, instituții precum Planul ori chiar fiscalitatea directă şi referințe precum social-democrația încep să primească, pe nesimțite, semnul minus. Nu sînt discreditate, în sensul tare al termenului, ci devin mai mult sau mai puțin suspecte. „Marele vid" a creat, deci, chiar şi la noi, un mare vid la stînga şi la centru-stînga în ceea ce am putea numi dialectica ideilor.

Din acest punct de vedere, viața politică europeană este lovită de hemiplegie. Una dintre emisfere (cea stînga) suferă de o amorțeală fatală. Fenomenul aminteşte — în sens invers — ceea ce s-a întîmplat imediat după Eliberare. Din cauza compromiterii unei părți a dreptei

franceze cu guvernul de la Vichy şi cu colaboraționismul, întreaga sensibilitate politică, culturală şi chiar literară a fost pentru multă vreme descalificată. Ceea ce a făcut ca stînga să beneficieze, pentru aproape treizeci de ani, de un monopol *defacto* asupra culturii şi Universității.

în clipa de față, sensibilitatea de stînga — şi chiar aceea de centru — s-a trezit orfană, pedepsită, privată de reperele şi de certitudinile ei. Azvîrlită, pe scurt, în bezna eşecului istoric. Franța nu este singura atinsă de acest fenomen. Centrul de greutate politic s-a deplasat, în Europa zilelor noastre, înspre conservatorism — mărturisit sau nu.

Modelul neoamerican, care trece drept varianta pură şi dură a capitalismului»Au are, fireşte, decît de profitat de pe urma acestui curent, în schimb, modelul renan, atît de impregnat de idei sociale, văr primar cu social-democrația, se izbeşte din plin de noile sensibilități ultraliberale.

La aceasta se adaugă şi faptul că primul trece drept riguros, transparent, intransigent şi singurul cu adevărat profesionist; în vreme ce al doilea pare prea complicat, puțin cam greoi, opac— dacă nu chiar obscur — şi amestecînd, într-un soi de amatorism plin de bune intenții, exigențele sociale cu constrîngerile financiare, moştenirile trecutului cu nerăbdarea în fața viitorului. E de la sine înțeles că, în astfel de condiții, nu are cum să aibă „căutare". însă, cu toate acestea, nu este departe clipa cînd ruptura dintre noii îmbogățiți şi noii sărăciți, ce caracterizează, în momentul de față, societatea americană, se va manifesta la scară mare şi cu o violență ieşită din comun şi în țările din Est. atunci — aşa cum începe deja să se vadă în Polonia -— va trebui să

începapă şi se trezească interesul pentru „capitalismul cu față umană", adică pentru ceea ce mă străduiesc să descriu în aceste pagini sub numele de „model renan".

y Succesul psihologic, mediatic şi politic al capitalismului neoamerican nu este, prin urmare, chiar atît de paradoxal pe cît ar putea părea la o primă vedere. însă el provoacă anumite efecte perverse care nu sînt întotdeauna percepute aşa cum se cuvine. Căci, într-adevăr, atunci cînd se exportă, cînd „traversează Atlanticul" pentru a se infiltra în modelul renan, pentru a seduce Marea Britanie sau a face Franța să viseze, capitalismul american *nu aduce cu sine şi propriile antidoturi.* Acelea care, de bine, de rău, funcționează dincolo de Atlantic şi corectează excesele „legii junglei^Jegalismul meticulos, simțul moral, de inspirație religioasă, simțul civic şi spiritul asociativ etc.

^în Europa şi în țările din emisfera sudică, fundalul cultural este altul decît în America^Diferitele frîne, contragreutăți şi corective ce

\

pot fi observate în Statele Unite nu există sau nu funcționează la fel în afara granițelor acestei țări. Varianta de „export" a capitalismului american, aceea pe care o ridică în slăvi, puțin cam neatenți, ultraliberalii europeni se dovedeşte a fi, prin urmare, mai dură, mai dezechilibrată, mai „sălbatică" decît varianta originală. Aplicată fără precauții, ea este asemenea unui leac foarte puternic utilizat fără a dispune de antidoturile capabile să-i corecteze excesele. Țările Europei de Est riscă să facă experiența acestui tip de transpunere prea brutală.

Trăiască multinaționalele!

Există, însă, o excepție de proporții la noua tendință conform căreia triumfă modelul cel mai puțin performant. Ea priveşte, în esență, marile companii multinaționale. Pare paradoxal, dar aşa e. Căci ce poate fi mai american decît American Express, Coca-Cola, Citicorp, Colgate, Ford, IBM sau McDonald's? A priori, aceste firme reprezintă expresia însăşi a modelului american. Dacă privim, însă, ceva mai de aproape, vom vedea că lucrurile stau, de fapt, cu totul altfel: marile multinaționale americane sînt atipice în raport cu modelul neoamerican cel puțin în două puncte esențiale.

Pe de o parte, aceste întreprinderi s-au dezvoltat, înainte de toate, prin creştere internă, pe baza unui proiect industrial susținut de inovația tehnologică şi comercială. Prin urmare, ele nu au încetat nici o clipă să gîndească pe termen lung. Dimpotrivă: ele au fost cele care au inventat planificarea de întreprindere şi reuşita lor a fost aceea care a determuiât mtfodticefea planificării de întreprindere în programa diferitelor *business schools.*

Pe de altă parte, pentru a putea să se dezvolte pe toate continentele, acestelntreprinderi au fost nevoite să recruteze personal în nenumărate "ratări, să-1 formeze în spiritul unei culturi de întreprindere şi al unei concepții de marketing coerente.,Lucru cu neputință de realizat de pe o zi pe alta. Ceea ce face ca multinaționalele să fie obligate să pună în aplicare propriile lor politici de relații umane în afara pieței mîinii de lucru, să asigure personalului lor o pregătire continuă şi să îi garanteze o carieră autentică.

fkib acest dublu aspect, *marile multinaționale americane se inspiră mai curînd din modelul renan decît din cel neoamerican. "f*

Să ne îndreptăm, acum, privirea spre multinaționalele de origine europeană: ABB, Bayer, Nestle, L'Oreal, Schlumberger sau Shell, de

exemplu. Elş sa „caracterizează — în mai mare măsură, desigur, decît multinaționalele americane — prin aceleaşi trăsături.

Din acest punct de vedere, cazul firmei Shell merită amintit în mod cu totul special. Din trei motive: în primul rînd, această întreprindere ar fi trebuit, în mod „normal", să fie un fel de handicapat din naştere, dat fiind că s-a constituit din 40%-60% interese engleze şi olandeze. Or, un cvasiechilibru financiar de acest tip este, de regulă, considerat drept un factor de slăbiciune. Cu toate acestea, Shell a reuşit să se plaseze pe primul loc în lume în ceea ce priveşte profiturile, şi aceasta grație, într-o mare măsură, excelentei sale previziuni economice: am putut eu însumi să constat că economiştii de la Shell au fost, probabil, singurii din lume care au ştiut să prevadă cu cîțiva ani înainte şocul petrolier şi să-i convingă pe şefii lor să-şi elaboreze strategia în funcție de această previziune. în sfîrşit: deşi de origine europeană, Shell a practicat întotdeauna un cod etic deosebit de riguros şi acceptat de personalul său.

*Toate celelalte companii enumerate mai sus prezintă cel puțin două trăsături comune ce oferă, pentru viitor, perspectiva unei sinteze de optimizare intre cele două modele ale capitalismului contemporan?

în primul rînd, toate aceste companii, oricît de vechi şi de puternice ar fi, scapă legii universale a biologiei organismelor conform căreia cu cît eşti mai mare şi mai bătrîn, cu atît rişti să te laşi invadat de parazitismul birocratic al unor state majore pletorice şi de demotivarea tipică salariaților „marilor firme bogate".

De ce reuşesc multinaționalele să facă excepție de la această regulă? Pentru că, fiind cotate la bursă, depind, în pofida puterii de care dispun, de piața financiară, acest nemilos antrenor de campioni, acest incomparabil păstrător al formei olimpice. Mai mult decît atît: cu cît sînt mai puternice, cu atît ele se dezvoltă mai rapid şi cu atît mai mari sînt nevoile lor de a investi şi, deci, de a recurge la măriri ale capitalului la bursă, ceea ce presupune că acționarii lor sînt nişte acționari fericiți.

în al doilea rînd, dacă marile multinaționale *depind* de piața financiară, ele nu sînt şi *supuse* capriciilor acesteia: capitalul lor este tot timpul repartizat în chip variat; nici un acționar nu deține o parte care să-i confere o putere ieşită din comun. Şi, mai ales, statura financiară a acestor multinaționale le fereşte de orice raid din afară, de orice tentativă de OPA neprietenească. Această situație se menține, de regulă, cel puțin tot atîta timp cît se menține şi rentabilitatea lor şi cîtă vreme distribuirea lor de dividende este în creştere.

Biciuite, în felul acesta, zi de zi de cerințele normale ale pieței, însă indiferente la agitațiile arbitrare ale acesteia, multinaționalele pot — şi trebuie — să-şi consacre toate eforturile dezvoltării, pe termen lung, a propriei lor strategii industriale şi intercontinentale, operă comună a elitelor pe care ele le pun în valoare şi le federalizează mai

peste tot în lume. Şi numai în măsura în care se pricep să devină cu adevărat multiculturale ele reuşesc să ajungă la o autentică dezvoltare multinațională. în vreme ce modelul renan manifestă tendința de a subestima valorile tonifiante ale pieței financiare, multinaționalele europene îi aduc omagiul propriei lor reuşite.

^i^in toate aceste motive, şi indiferent dacă sînt de origine americană sau europeană, marile multinaționale prezintă imaginea unui soi de sinteză optimală ce depăşeşte atît riscurile de protecționism pe care le conține capitalismul renan, cît şi pericolele de acumulare financiară ale capitalismului neoamericank:*'

Concluzie

f

Mult prea adesea, cărțile se încheie cu recomandări pioase. Este aşa de tentant! Enumeri cîteva „rețete", propui nişte reforme îndeajuns de vagi pentru a nu putea fi atacate, faci apel la datoria civică şi îți întorci în chip cît se poate de avantajos privirile spre viitor. Am denunțat de prea multe ori formulările de genul „e singura soluție" (în *Pariul francez,* de exemplu) pentru a mai putea să cad pradă ispitei pe care ele le reprezintă. De fapt, cred prea mult în virtutea pedagogică a faptelor şi mă bizui mult prea mult pe rațiune pentru a ceda în fața acestei false — şi imprudente — elocvente. Toate informațiile pe care le-am strîns în cartea de față îmi par a vorbi de la sine. Faptul că sistemul capitalist nu mai are un adversar pe măsură este o evidență. -- Faptul că cele două variante ale lui diferă una de alta şi chiar se opun una alteia în profunzime mi se pare, şi el, ca şi demonstrat. Iar faptul că, dintre aceste două variante, tocmai cea mai contestabilă, mai puțin eficientă şi mai violentă este aceea care nu încetează să cîştige teren în defavoarea celeilalte mi se pare a fi de-a dreptul un pericol. Ceea ce m-a interesat, înainte de toate, a fost să denunț acest pericol.

N-aş vrea, însă, să contrazic evidența faptelor. Căci aş greşi, de pildă, dacă aş înnegri tabloul în ansamblu, din strict interes polemic. Aş greşi la fel de mult dacă aş trece sub tăcere toate „veştile bune" pe care ni le-au adus ultimii zece ani. Căci, în sfîrşit... Prăbuşirea comunismului a însemnat *şi* un progres mondial âl democrației. Triumful economiei de piață, al interdependenței economice şi al schimburilor comerciale a reprezentat *şi* o nesperată bunăstare pentru milioane de bărbați şi de femei. Niciodată în istorie economia mondială nu a fost atît de generoasă şi de binefăcătoare pentru un atît de mare număr de oameni. Refluxul birocrațiilor, al limbii de lemn şi al dirijismului a însemnat *şi* un formidabil avînt al inițiativei individuale şi al creativității. Chiar şi în America lui Ronald Reagan! Chiar şi în Anglia doamnei Margaret Thatcher! „Revoluția conservatoare" nu a provocat numai rele, departe de aşa ceva. Iar individualismul descătuşat,

x

mobilitatea fiecărui individ în parte, dinamismul şefilor de întreprinderi, preocuparea pentru competitivitate nu pot fi în nici un caz trecute la pasivul epocii noastre! Faptul că Occidentul fascinează atîtea milioane de bărbați şi de femei din Est şi din Sud, faptul că America, „revenită în frunte", reprezintă întruparea unei speranțe pentru atîtea

şi atîtea popoare nu este o simplă halucinație colectivă. Sau, cu o expresie foarte la modă, un pur „fenomen mediatic". Ungurii, polonezii şi albanezii ce stau cu privirile ațintite spre Chicago, ori preşedintele Lech Walesa ducîndu-se, după ce iese de la Buckingham Palace, să se consulte cu Margaret Thatcher nu sînt nişte stupizi. Pentru că am profitat de toate acestea fără să ne fi dat seama, fără şocuri, am fi în stare să ajungem să nu mai vedem *ce am cîştigat efectiv în aceşti ultimi zece ani.* Observațiile de mai sus nu sînt simple poveşti.

Consider, totuşi, că ele nu sînt suficiente. Căci capitalismul, cu toate succesele lui de ultimă oră, cu toate cuceririle lui ce nu pot fi puse la îndoială, cu tot ceea ce el a dobîndit este pur şi simplu amenințat, în clipa de față, de o *derivă* pe care cartea de față încearcă să o scoată în evidență. Această derivă este cu atît mai puternică şi mai periculoasă cu cît ea este departe de a fi conjuncturală, provizorie, ci corespunde unei mişcări de ansamblu a economiei mondiale. Mai mult chiar, ea este o dovadă a unei noi rupturi în istoria lumii industrializate. Cred, însă, că, această schimbare nu a fost apreciată la adevăratele ei proporții.

Cele trei vîrste ale capitalismului

Pentru a mă face mai uşor înțeles, aş dori să simplific, chiar şi cu riscul de a îngroşa, ici şi colo, liniile. în fond, în raporturile lui cu statul, capitalismul a parcurs, exact în două secole, între 1791 şi 1991, trei faze distincte. în clipa de față, tocmai am pătruns, în mod insidios, în cea de-a treia.

*1791^*

Prima fază a fost aceea *& capitalismului împotriva statului.* Din această perspectivă, data-cheie este, pentru Franța, anul 1791, cînd a fost adoptată faimoasa lege Le Chapelier, care este, poateTlcea mai importantă lege în materie de economie a întregii Revoluții Franceze: ea suprimă corporațiile, interzice sindicatele şi pune bazele — împotriva vechii tutele a statului monarhic — libertății comerțului şi indus-

triei. Vreme de un secol, evoluția va fi neîntreruptă şi spectaculoasă: statul se supune unor reguli de drept, îşi face apariția o adevărată Funcție Publică, funcționarii încetează a mai fi corupți şi, în primul rînd, statul îşi restringe prerogativele în fața „forțelor pieței", revenind la funcția lui primordială, aceea de stat-jandarm, însărcinat cu apărarea ordinii publice împotriva „claselor periculoase", adică împotriva noului proletariat industrial. în acelaşi timp, asistăm, într-adevăr, la o nouă „exploatare a omului de către om", la dezrădăcinarea progresivă a vechii lumi țărăneşti, la oprimarea economică a clasei muncitoare, la duritățile nemaivăzute ale revoluției industriale.

Toate aceste realități vor fi genial denunțate de Karl Marx în *Manifestul Partidului Comunist* (1848). în cursul aceluiaşi an — 1891 —, biserica protestantă şi biserica catolică (mai cu seamă) denunță, ambele, la rîndul lor, problema socială, propunînd, însă, soluții opuse celor avansate de către marxism: nu lupta dintre clase, ci cooperarea dintre capital şi muncă. Marea enciclică *Rerum novarum* a papei Leon al XIII-lea continuă şi azi să răsune de accente profetice care, chemînd statul să facă dreptate muncitorilor, au marcat adînc evoluția capitalis-

mului în secolul al XX-lea.

1891

Atunci începe, într-adevăr, cea de-a doua fază a capitalismului, faza *£M.^ÎSMyiMLsupmyegheat de stat.* Toate reformele încearcă să vizeze acelaşi obiectiv: acela de~â"corecta excesele pieței şi de a tempera violențele capitalismului. în toate domeniile, statul apare ca o stavilă în calea arbitrariului şi a inechității pieței libere, drept protector al săracilor; statul este acela care, prin legi şi decrete, sub presiunea luptelor muncitoreşti şi prin intermediul convențiilor colective, se străduieşte să umanizeze rigorile capitalismului inițial. Progres în privința dreptului la muncă, creştere continuă a fiscalității şi a sistemelor de redistribuire etc. Toate evoluțiile legislative merg în acelaşi sens. Desigur, America, țară care a scăpat, parțial, de dramele „problemei muncitoreşti", nu avansează în acelaşi ritm. însă, o dată cu marea criză din 1930, ea reuşeşte să ajungă din urmă Europa pe acest teren: de la Roosevelt la Carter, trecînd prin Kennedy şi Johnson, Statele Unite nu au încetat să urmeze îndeaproape, vreme de o jumătate de secol, evoluția europeană în direcția unui capitalism mai temperat, fără, însă, a merge

XX

atît de departe, după război, ca Bătrînul Continent, în edificarea statului providențial.

Să nu uităm că, dacă, în toată această perioadă, marcată de o creştere a puterii statului, capitalismul nu a încetat să evolueze, el a făcut-o oarecum „bătînd în retragere" sub formidabila presiune morală şi politică a inamicului său: ideologia comunistă, care îşi arogase monopolul asupra speranței şi viitorului. Trebuie, astăzi, să facem un considerabil efort de memorie pentru a ne reaminti cît de puternică a fost această presiune. Acum treizeci de ani, Francois Perroux, unul dintre economiştii de cea mai mare profunzime, scria: „Capitalismul a fost atît de dur atacat pe față şi atît de insidios contestat, încît trece în ochii tuturor drept un duşman al speciei umane. A-l condamna încă o dată ar însemna a juca un rol lipsit de risc şi de glorie. A-i apăra, în schimb, cauza înseamnă a pleda în fața unor judecători care au în buzunar sentința capitală" *(Le Capitalisme,* „Que sais-je?", 1962).

1991

De zece ani încoace, însă, tendința s-a inversat... Vrînd prea mult să strîngă în brațe şi să tuteleze economia, statul era cît pe ce să o sufoce. Căutînd prea mult să tempereze piața, ajunsese să o paralizeze. Iar oamenii începuseră să depindă tot mai mult de nişte birocrații ce deveneau pe zi ce trece mai kafkiene. Să ne aducem aminte de greva personalului de pe ambulanțele din Marea Britanie, din iarna lui 1979, care a contribuit mai mult decît orice la compromiterea laburiştilor şi la venirea la putere a Doamnei Thatcher.

Prin urmare, în clipa de față, ordinea priorităților s-a schimbat. Statul nu mai este perceput ca un protector sau ca un organizator, ci ca un parazit, o frînă, o povară. Am pătruns în cea de-a treia fază, faza *capitalismului care ia locul statului.* Ne-au trebuit zece ani ca să ne dăm seama de acest fapt. Căci, într-adevăr, totul a început în 1980, o dată cu alegerea aproape simultană a lui Margaret Thatcher în Anglia şi a lui Ronald Reagan în Statele Unite. Cîți observatori au înțeles, în

acel moment, că nu mai era vorba de o simplă alternanță electorală? Că pe cele două țărmuri ale Atlanticului *o nouă ideologie a capitalismului* venea la putere?

Ideile de bază ale acestei noi ideologii sînt cunoscute. Ele pot fi rezumate în puține cuvinte: piața e bună, statul e rău; protecția socială, considerată, pînă în acel moment, drept un criteriu al progresului unei

societăți, este denunțată ca o încurajare a lenei; dacă, pînă atunci, impozitul păruse a fi un mijloc esențial de conciliere a dezvoltării economice cu justiția socială, fiscalitatea începe să fie acuzată — nu fără motive — că îi descurajează pe cei dinamici şi îndrăzneți. Trebuie, deci, să fie reduse impozitele şi cotizațiile sociale, trebuie să se purceadă la dereglementare, adică la forțarea statului să dea înapoi pe toată linia pentru ca piața să poată descătuşa energiile creatoare ale societății. Nu mai este suficient — ca în secolul al XlX-lea — ca statului să-i fie opus capitalismul; acum, trebuie ca statul să fie redus la un domeniu minim de competență şi în locul lui să fie lăsate să adiționeze cît mai liber forțele pieței. în secolul al XlX-lea, — capitalismul nu amenința să se substituie statului nici în domeniul sănătății, nici în învățămînt şi nici în presă, pentru simplul motiv că, pe atunci, şcolile, spitalele şi ziarele constituiau inițiative particulare. în epoca noastră, însă, în majoritatea țărilor civilizate, nenumărate activități, începînd cu radioul şi televiziunea şi sfîrşind cu aducția de apă menajeră şi poşta trec, încetul cu încetul, din sectorul public în sectorul privat.

Pînă în 1991, ne putem întreba dacă această „revoluție conservatoare" nu urma să fie o simplă paranteză, o fază strict provizorie, o „schimbare bruscă a orientării" lipsită de viitor. în Europa, mulți au crezut că aşa stau lucrurile şi nu au făcut economie de ironii la adresa „reagânismului" şi a „thatcherismului". Asupra soartei acestuia din urmă, în Anglia, mai putem avea, şi astăzi, îndoieli. Căci John Major, urmaşul lui Margaret Thatcher, a adoptat cît se poate de repede unele măsuri simbolice aflate în contradicție totală cu filozofia thatcheriană: a suprimat *poll-tax,* de exemplu. De cealaltă parte a Atlanticului, însă, „reaganismul" apare, din contră, consolidat în opinia publică.

Războiul din Golf, victoria generalului Schwarzkopf, urmată de întoarcerea triumfală a trupelor, aceasta urmată, la rîndul ei, de o incredibilă ascensiune a dolarului, toate acestea par a fi avut darul să facă definitiv uitate umilințele suferite în trecut şi îndoielile ce frămîntau America. Ea este din nou ferm convinsă că *propriul ei capitalism* este sistemul cel mai bun din lume. Şi nu este deloc singura care gîndeşte aşa. *Tocmai faptul că toată — sau aproape toată — lumea crede în succesul revoluției conservatoare şi se străduieşte să-i aplice rețetele ne îndreptățeşte să vorbim de o ruptură istorică fundamentală aflată în curs.*

Lucrul este valabil în cazul fostelor țări comuniste, unde nimeni nu a auzit încă vorbindu-se de economia socială de piață sau de mo-

delul renan de capitalism. înainte chiar de a fi reuşit să pună, cît de

cît, la punct un sistem bancar, polonezii, de pildă, s-au grăbit să deschidă bursa din Varşovia în sediul fostului partid comunist, în vreme ce Lech Walesa colindă Europa de Vest repetînd ideile susținute de *Chicago boys*.

El este, apoi, la fel de valabil şi în cazul țărilor în curs de dezvoltare, înainte de apariția lui Reagan, experiența părea a arăta că, pentru demarajul economic al acestora, este nevoie de un impuls din partea statului, ca în Japonia sau Coreea de Sud. însă cele mai strălucitoare suciîese le-au înregistrat, în anii din urmă, țări precum Chile, Mexic sau Thailanda, care practică masiv dereglementarea şi privatizarea. Se impune, de altfel, constatarea că, dacă modelul renan s-a dovedit deosebit de eficace în Europa, aplicarea variantei lui social-democrate în țările Lumii a Treia a servit mult prea adesea drept pretext pentru proliferarea unor întreprinderi publice falimentare şi a unor intervenții guvernamentale ce nu au avut decît rolul de a alimenta corupția. A stăvili cheltuielile şi deficitul public, a reduce anumite impozite, a privatiza, a dereglementa este, desigur, foarte dur, dar, nu de puține ori, eficient, f* La fel, aşa cum am văzut, în Europa, „marea piață din 1992" este I de largă inspirație reaganiană: concurență maximă, implicare minimă \ya statului. Cu următorul efect, fundamental, pe termen lung, în plan V social: atîta timp cît piața unică nu va fi încadrată de o Uniune politică, fiecare guvern al celor douăsprezece țări membre se va vedea obligat — oricare i-ar fi preferințele politice — să consolideze competitivitatea propriei economii prin pauperizarea statului şi, după modelul lui Reagan, să-i detaxeze pe cei bogați şi să-i suprataxeze pe cei săraci. Procesul, de altfel, a şi început.

Pentru a nu mai pune la socoteală faptul că, în majoritatea universităților şi şcolilor de management, viitoarele cadre şi viitorii şefi de întreprinderi învață că acesta este sensul istoriei şi aceasta, legea viitorului.

Dacă, vreme de aproape un secol, forțele democrației şi ale statului izbutiseră să limiteze şi să tempereze, încetul cu încetul, capitalismul, iată, acum, rolurile inversîndu-se, ca efect, înainte de toate, al unei mondializări a economiei, care sfidează neputința statelor aflate în conflict latent unele cu altele.

Da, este mai mult decît evident, cel puțin din 1991 încoace, că am intrat în faza *capitalismului care a luat locul statului.*

Aşa cum întreaga carte încearcă să demonstreze, această ruptură istorică produce, nu de puține ori, dinamism şi prosperitate, însă are

ca efecte secundare fisuri sociale adeseori dramatice şi periculoase. Numai dacă am considera că esența progreselor sociale realizate în decursul unui secol reprezintă nişte aberații antieconomice am putea fi de acord ca ele să înceapă a fi, puțin cîte puțin, puse sub semnul întrebării; ca, sub pretextul regăsirii vigorii, toate economiile industrializate să devină implacabile, să se sfîşie între ele şi să regreseze din punct de vedere social. Şi încă în toate domeniile: oraş, sănătate, şcoală, justiție, solidaritate etc. Or, paradoxul este că *lucrurile se petrec ca şi cum am fi de acord,* de facto, *cu o astfel de regresie*\ în comparație cu mirobolantul model reaganian, capitalismul renan, ale cărui merite — şi chiar superioritate — m-am străduit să le scot aici în evidență

are farmecele unei fete bătrîne de provincie, împietrită în obiceiurile ei, înrădăcinată în nostalgiile ei umaniste şi paralizată de scrupulele şi previziunile ei. Pe scurt, ea pare a fi tot atît de „demodată" precum furnica din fabulă în comparație cu greierele. Se strecoară de-a lungul pereților. Nu îndrăzneşte să intre la spectacolul de music-hall...

Dacă există un lucru care reuşeşte, la capătul acestei cărți, să mă umple de furie este tocmai acest paradox. îl consider cu totul lipsit de precedent şi aberant. Existența şi persistența lui mă irită în asemenea măsură, încît am stat de multe ori să mă întreb ce ar trebui făcut sau spus pentru ca fiecare dintre noi să-şi dea seama de miza aflată în joc. Invocarea marilor principii nu cred să fie, în cazul de față, de prea mare folos. Mă îndoiesc de utilitatea predicilor. Sînt, în schimb, îndeajuns de sensibil la un aforism al lui Lao-Zi, care ne asigură că toate problemele de pe lume pot fi reduse la un lucru tot atît de simplu cum ar fi acela de a „fierbe un peşte". Trebuie să avem încredere în virtuțile pedagogiei. Trebuie să avem încredere în inteligența cetățenilor unei democrații *atunci cînd aceştia sînt informați cum se cuvine.* Dar cum trebuie să procedezi pentru ca mesajul tău „să ajungă la destinație"?

în fond, ar fi, poate, de ajuns să imaginezi ce s-ar petrece în mod concret, în viața noastră de zi cu zi, dacă ar fi ca deriva actuală a capitalismului să fie lăsată să meargă pînă la capăt. Cum am arăta dacă Europa, în general, şi Franța, în particular, ar trece cu totul de partea modelului reaganian? Ipoteza este departe de a fi absurdă. Căci americanizarea progresivă a Europei nu se limitează la economie. Fenomenul este mult mai profund. O anchetă, efectuată de CREDOC (Centre de Recherches et de Documentation sur la Consommation) şi dată publicității la 30 decembrie 1990, încerca să analizeze principalele transformări survenite în comportamentul şi în deprinderile de viață şi

w

de gîndire ale francezilor. Rezultatele acestei anchete, apărute în plină criză a Golfului, nu au avut parte de mediatizarea pe care ar fi meritat-o. Păcat. CREDOC surprinde, într-adevăr, patru schimbări de fond. Care anume?

1. *Deculpabilizarea banilor,* fenomen care, în bătrîna noastră societate catolică, reprezintă o cotitură decisivă ce o apropie de lumea anglo-saxonă.

2. *Triumful individualismului,* fenomen pe care CREDOC îl desemnează prin formula „fiecare-pentru-sine". Fenomen însoțit, simultan, de declinul spectaculos al angajamentelor colective: sindicate, asociații etc.

3. *Jnăsprirea " socială,* în special în sfera muncii, şi agravarea noilor stresuri legate de competiție, de teama de şomaj etc.

4. *Uniformizarea comportamentelor,* în principal între Paris şi provincie şi mai ales sub influența, devenită *hegemonie,* a televiziunii.

Fiecare dintre aceste puncte ar merita o analiză aparte, detaliată. Subliniez că toate patru merg — este evident — în sensul unei „americanizări" a societății franceze. Dacă societatea însăşi se americanizează, fără să-şi dea seama, în profunzime, ar fi absurd să ne imaginăm că economia s-ar putea sustrage fenomenului de ansamblu. Dimpotrivă, ea parcurge distanța pînă la capăt.

Pentru 16 400 franci în plus...

Ce s-ar întîmpla dacă acest lucru ar avea loc efectiv? Luînd toate măsurile de precauție pe care o astfel de simplificare prospectivă şi statistică le impune, putem, totuşi, încerca să ne facem o idee. Să luăm, în acest scop, un parametru simplu, însă hotărîtor: sistemul fiscal. Se ştie prea bine că el este cel care determină, înainte de toate, bogăția şi, prin urmare, puterea unui stat, capacitatea lui de a regulariza forțele pieței şi de a-i proteja pe cei slabi.

Să facem un mic calcul elementar. Rata prelevărilor obligatorii (impozite, taxe, cotizații sociale) era, în Franța anului 1990, de 44,6%. Din acest punct de vedere, cazul Franței este cît se poate de interesant, dat fiind că, dintre toate țările cu care ea se poate compara, Franța este, de departe, campioana prelevărilor obligatorii. Această situație — cu atît mai ieşită din comun cu cît gestionarea bugetului statului este deosebit de riguroasă — se explică prin faptul că Franța este şi singura dintre țările comparabile cu ea care nu a izbutit să controleze

derapajele pe care le înregistrează cheltuielile sale în domeniul protecției sociale.

Astfel, pentru fiecare 100 de franci pe care un francez îi produce, el dă statului sau organismelor aflate în subordinea acestuia 44,60 franci. în Statele Unite, acest procent este, în clipa de față, mai mic de 30%. Bine! Să ne imaginăm, deci, că am aplica, dintr-o dată, în Franța, rata de impozitare practicată în America. Produsul intern brut al Franței este, în prezent, de aproximativ 6 300 miliarde de franci. Dacă i-am aplica o prelevare de 30% în locul aceleia, actuale, de 44,6%, am permite francezilor să realizeze o economie totală de 920 miliarde de franci. Aceşti bani, pe care i-am lua din mîna statului, ar intra, deci, *în buzunarele noastre.* Este o sumă deloc neînsemnată, avînd în vedere că reprezintă 16 400 franci pentru fiecare francez în parte. Pentru o familie de patru persoane, de exemplu, cadoul ar fi destul de consistent: 65 600 franci venit suplimentar! Pe an! Suficient pentru a reuşi să-i convertească la farmecele reaganismului pe toți contribuabilii, începînd cu cei mai defavorizați: 65 600 franci pe an reprezintă echivalentul salariului minim de creştere (SMIC)! Dar, oare, chiar aşa să stea cu adevărat lucrurile? Să privim cu ceva mai multă atenție.

Un astfel de cadou nu ar avea cum să rămînă neplătit. Şi chiar mai scump decît ne-am putea imagina. Căci nu este cu putință ca, în aceleaşi timp, să sărăceşti statul şi să-i ceri să-şi asume aceleaşi sarcini. Tot soiul de cheltuieli care, astăzi, sînt în seama statului — privit în sens larg, incluzînd, adică, în sfera lui şi colectivitățile locale, regionale şi asigurările sociale — ar trebui, deci, să fie în mod automat suportate de către fiecare din noi, în mod individual. Care ar fi aceste cheltuieli? Cîteva exemple, ca simplă ilustrare.

Protecția socială, fireşte. S-ar termina cu rambursările automate, în proporție de 80%, a cheltuielilor medicale şi farmaceutice. Ar fi cu totul dat uitării, ca şi cum nici n-ar fi existat vreodată, accesul tuturor, în spitale, la tehnicile de vîrf, la scanner, la ecografie etc. Cheltuielile de sănătate ar deveni, ca şi cele pentru locuință, hrană şi călătorii, afacerea privată a fiecăruia în parte. Dacă cuiva i s-ar întîmpla să cadă

victimă unui accident de circulație şi să fie transportat la urgență, ar trebui să se obişnuiască cu ideea că, înainte de a i se acorda primul ajutor, ar fi întrebat, el sau ai lui, care sînt resursele financiare de care dispune şi cine achită factura.

încă şi mai teribil, majoritatea pensiilor complementare ar fi drastic reduse. Spun bine pensiile complementare, şi nu pensia de bază sau „asigurarea pentru bătrînețe". Căci, în Franța — ca şi în celelalte țări dezvoltate —, pensia de bază este finanțată, cu titlu de solidaritate națională, prin prelevări obligatorii; ea există chiar şi în Statele Unite, unde constituie, de altfel, şi singura formă de asigurare socială generalizată. Prin urmare, chiar şi în ipoteza că Franța s-ar hotărî să-şi reducă prelevările obligatorii din produsul intern brut la numai 30%, pensia de bază ar putea, în principiu, prin analogie cu Statele Unite, să continue a fi plătită.

în schimb, în ceea ce priveşte pensiile complementare, Franța, în comparație cu celelalte țări, prezintă o originalitate de primă însemnătate: acestea sînt finanțate *tot* prin prelevări obligatorii, în vreme ce, în celelalte țări, ele sînt plătite din veniturile realizate printr-o economisire preventivă anuală. în consecință, o reducere, oricît de radicală, a prelevărilor obligatorii nu ar avea, în aceste țări, nici o urmare asupra pensiilor complementare. în Franța, însă, reducerea cotizațiilor ar echivala, inevitabil eu diminuarea acestor pensii. în acest domeniu, sistemul nostru fiscal nu funcționează decît prin constrîngere parafiscală.

învățămîntul. Nu ar mai putea fi în nici un caz vorba de un învățămînt gratuit, începînd cu grădinița şi sfîrşind cu universitatea. Fiecare ar trebui să aleagă în funcție de mijloacele de care dispune şi să le ofere copiilor săi ceea ce îşi poate permite. Nu mai mult. Cu titlu pur informativ, nu este inutil de ştiut că şcolaritatea într-o universitate americană bună costă între 100 000 şi 150 000 de franci anual. Fără a pune, firește, la socoteală costul locuinței, al restaurantelor universitare etc. Şcoala de calitate şi studiile prelungite ar redeveni, astfel — cu excepția bursierilor — un privilegiu rezervat exclusiv copiilor ce provin din familii bogate.

Transportul în comun. Totul conduce la ideea că acesta ar deveni, în cel mai scurt timp, asemenea celui din Statele Unite, adică învechit, neconfortabil şi prost întreținut Supremația automobilului personal ar fi, în felul acesta, consfințită, cu toate urmările ce decurg de aici: creşterea vertiginoasă a taxelor de parcare, paralizare a arterelor oraşelor etc.

Echipamentele colective. Cu neputință de imaginat că ar mai putea fi menținute în starea actuală. Cele aflate în grija colectivităților locale

şi cele aparținînd statului ar avea de suferit, în proporții diferite, de pe urma sărăcirii administrațiilor. Este vorba de grădinile publice, de spațiile verzi, de drumurile publice, de gări, aeroporturi etc. Tendința nu ar mai avea cum să fie una de înfrumusețare sau, măcar, de întreținere a lor. Să ne gîndim la imaginea pe care o oferă majoritatea oraşelor americane... Şi, mai ales, să nu care cumva să ne închipuim că numai agrementul şi încîntarea ochilor ar avea de suferit. Toate studiile efectuate în această privință demonstrează că un factor important în ceea

ce priveşte competitivitatea întreprinderilor îl constituie calitatea echipamentelor colective.

Inegalităţile. Mecanismele de redistribuire prin intermediul impozitelor nu ar mai avea decît o pondere foarte scăzută. Urmarea: inegalităţile sociale, aflate deja în creştere, ar cunoaşte un salt care ar ajunge să pună în pericol însuşi echilibrul social. Bogaţii ar deveni încă şi mai bogaţi, iar săracii, din ce în ce mai săraci, analfabeţi, marginalizaţi, excluşi. Excluşi, în primul rînd, de la RMI (venitul minim de inserţie), de care beneficiază, în clipa de faţă, mai multe sute de mii de persoane, care, astfel, ar trebui să se mulţumească numai cu mila privată. „Noii săraci" ar deveni, brusc, mult mai numeroşi şi cu mult mai săraci. Greu de evaluat consecinţele unei astfel de regresiuni asupra „dezordinii sociale" (violenţă, delincventă, droguri etc), însă un lucru e sigur: aceste urmări ar fi numeroase.

Munca şi şomajul. Aici, modelul neoamerican este în avantaj. Patrie a ocupării complete în perioada „Celor Treizeci de Ani Glorioşi", Franţa nu a încetat să producă, în ultimii douăzeci de ani, în acelaşi timp planuri de luptă împotriva şomajului care de care mai promiţătoare şi şomeri tot mai numeroşi şi mai greu de reîncadrat. Aceştia reprezintă, în prezent, mai mult de 10% din totalul populaţiei active. Statele Unite consideră, dimpotrivă, că politicile ce vizează ocuparea deplină reprezintă un păcat la adresa spiritului. Dar de la Reagan încoace, ele au reuşit să reducă rata şomajului cu mai mult de jumătate, aducînd-o la 6%. Şi au reuşit această performanţă nu prin înmulţirea ajutoarelor, ci tocmai prin reducerea lor, ceea ce i-a silit pe şomeri să accepte, într-o proporţie tot mai mare, slujbe subcalificate şi prost plătite, pe primul loc situîndu-se cele de poliţişti privaţi şi de paznici de toate felurile, slujbe al căror număr este în continuă creştere.

£e.este, prin urmare, de preferat? Mai mulţi şomeri asistaţi sau mai mulţi lucrători prost plătiţi? Pentru a face puţină lumină în această polemică „intracapitalistă", să menţionăm două lucruri: ţările renane

sînt singurele care au reuşit să demonstreze că o protecţie socială mai generoasă poate foarte bine merge mînă în mînă cu o economie mai performantă; în ceea ce priveşte Franţa, ea nu ar reuşi să blocheze în acelaşi timp procentajul prelevărilor obligatorii şi să menţină pe termen lung protecţia socială la nivelul actual.

Lista acestor exemple ar putea fi prelungită la nesfîrşit. Dar la ce-ar folosi? Ceea ce mi-am propus nu este decît să arăt că deplasarea, vizibilă, a unuia dintre tipurile de capitalism în direcţia celuilalt ar fi în mod obligatoriu însoţită de schimbări în modul de trai al fiecăruia mult mai profunde decît credem. Pînă la urmă, dacă ar trebui să exprim într-o singură frază principala diferenţă dintre cele două variante contemporane ale capitalismului aş spune aşa: modelul american sacrifică cu bună ştiinţă viitorul, prezentului.

Or, din toate punctele de vedere, investirea în viitor constituie, în epoca noastră, unicul „ocol productiv", sursa primordială a bogăţiei. Şi poate, chiar, noua cale a înţelepciunii.

Mai ales pentru europeni. Pentru fiecare cetăţean european în parte. Căci Comunitatea Economică Europeană va constitui principalul cîmp de luptă al celor două capitalisme. Din două, una:

Fie cetățenii europeni nu vor fi înțeles îndeajuns de ce anume depinde, în chip fundamental, soarta lor şi nu vor face suficiente presiuni asupra guvernelor țărilor lor pentru a le decide să facă pasul decisiv în direcția realizării Uniunii politice. Caz în care nimic nu se va mai putea întîmpla, cel mult piața unică va începe să dea semne de oboseală. Iar noi, pentru că nu vom fi avut luciditatea să ne unim pentru a ne alege viitorul, ne vom pierde capacitatea de a o mai face, şi vom cădea, iar, pradă spaimelor vechiului nostru europesimism, alunecînd treptat spre modelul neoamerican pe care îl prefigurează, deja, periferiile unor oraşe ca Lyon, Manchester ori Neapole. Şi, neputincioşi cum vom fi, vom fi tot mai hărțuiți de mulțimile din cele două „Lumi a Treia", din Sud şi din Est, care nu vor căuta decît să ne treacă ilegal frontierele pentru a îngroşa rîndurile noii „Lumii a Treia" din periferiile noastre americanizate.

Fie vom face primii jiijiln iliminții 'iînîf-^f Vfy!p «J^Pi^r*'* gi vom putea alege pentru noi joțS^Jî^tK^i^fl^^ffli^^î^ existent care a dat, deja, roacfc într-o anumita.p^rle*'a CbmÎHftațB Etonomice Europene şi care valieveni, astfel, *mâdetufeuropean.* I

Statele Unite ale Europelvor trââ2ilci©3)e^gjg'^^jj^i mai tine decît Statele Unite ale Amei

Este problema fundamentală a fiecăruia dintre noi. ş

Pentru fiecare dintre noi, ziua de mîine se hotărăşte azi. \

Cuprins

Introducere..... 5
America is back..... 23
Big-bang-ul american 25
Prea multe umiliri şi prea puține certitudini 26
Noua sfidare americană..... 29
America, America 33
Fundamentele puterii americane..... 34
America backwards: America în regres..... 41
O Americă tăiată în două 46
Rugul vanităților 48
Şcoală bolnavă, sănătate bolnavă, democrație bolnavă 50
O industrie în regres 54
Coşmarul deficitelor..... 57
Cel mai mare debitor din lume..... 59
Celălalt capitalism..... 61
Locul pe care îl ocupă piața în cele două modele 63
Un capitalism bancar..... 69
Rețele de interese încrucişate 70
Uri consens bine administrat..... 73
Fidelitate şi pregătire profesională 76
Ordo-liberalismul..... 79
Sindicate puternice şi responsabile..... 83
Valori împărtăşite..... 85
Superioritatea economică a modelului renan «..... 87
Victoria învinşilor 87*
Măria Sa, marca..... 89 *
„Artileria grea" monetară ..... 91«»
Cercul virtuos al monedei forte ..... 92 ?

Adevăratele arme ale puterii..... 97
Cultură economică şi cultură a economiei..... 99-
Superioritatea socială a modelului renan 103
Sănătatea nu are preț..... 104
174 CAPITALISM CONTRA CAPITALISM
Umbrelele renane.....106
Derapajele americane.....108
Logica egalității.....109
Neîncetata chemare a visului şi povara Istoriei.....113
Bătălia prelevărilor obligatorii 115
Franța devenită „greiere".....118
6. Reculul modelului renan.....122
Capcana inegalității.....122
Amenințări la adresa consensului.....125
Individualism şi demografie 127
Noi moravuri, noi revendicări.....128
Atracțiile finanței.....130
Rupturile.....135
Inovația: mijloacele aflate în serviciul finanței.....138
Dereglem,entare/reglementare..... 140
7. *Cum ajunge să se impună tocmai-cel mai puțin performant'!*.....'.....142
Totul pentru a seduce 144
Un triumf mediatic.....145
în schimbul unor speranțe de miliarde.....147
Mediatizarea economiei şi criza mijloacelor de informare în masă 149
Profitul pentru prezent..... 152
Farmecele lui Venus şi virtutea Iunonei 153
Marele vid din Est..... 155
Trăiască multinaționalele! 158
Concluzie.....161
Cele trei vîrste ale capitalismului.....162
Pentru 16 400 franci în plus.....168
Apărut 1994,
Culegerefi paginare ADISAN COMPUTER
Tipărit la
Editura şi Atelierele Tipografice
METROPOl